

3 1761 11649875 9

EDC TODAY



The Export Development Corporation provides export insurance and financing products and services to Canadian exporters.

Summer 1992

TI 86
- E20

The Export Environment

*Crystallizing
a Vision for
the Future*



EDC Press Box — Summer '92

Exporter	Buyer	Product	Amount
ATCO Enterprises Ltd., Calgary	L'Entreprise Nationale de Forage, Algeria	Drilling camps	Cdn\$12.1M
Brampton Engineering Inc., Brampton	Filmpak, S.A. de C.V., Mexico	Blown film equipment	Cdn\$488,000
CAE Electronics Ltd., St. Laurent	Royal Air Maroc, Morocco	Flight simulator	
Cecco Machinery Manufacturing Limited, Concord	Nacional de Conductores Electricos, S.A. de C.V, Mexico	Flexible electrical cable armouring line	US\$321,450
Computer Modelling Group, Calgary	Institute for Reservoir Studies, India	Computer program	US\$226,300
Delcan International Corporation, Toronto	Government of Venezuela	Design and supply equipment for sewage treatment plants	Cdn\$36.5M
Mitel Corporation, Ottawa	COTAS LTDA. of Bolivia	Switching systems and installation services	US\$625,000
Nowasco Well Services Ltd., Calgary	Oil and Natural Gas Commission of India	Truck-mounted acid pumpers and associated equipment	Cdn\$894,000
Pro-Eco Limited, Mississauga	Industrias Monterrey, S.A. de C.V, Mexico	Engineering equipment and services for refurbishment of a paint line	US\$1.9M
Professional Machine and Tool Co. Limited, Scarborough	Panel Rey, S.A. de C.V., Mexico	Rollforming for metal drywall studs	Cdn\$324,700
Rebound Rig International Ltd., Calgary	Oil and Natural Gas Commission of India	Truck-mounted coiled tubing unit and spare parts	US\$329,000
SNC Lavalin International Inc., Montreal	Venezuelan Ministry of Environment and Renewable Natural Resources	Procurement services, material and equipment for water sewage treatment	Cdn\$32M

New Lines of Credit

Country	Borrower	Purpose	Amount
NEW LINES			
Algeria	SONATRACH	general purpose	US\$140M
Mexico	Telefonos de Mexico (Telmex)	telecommunications	US\$100M
Romania	Banca Romana de Comert Exterior S.A. Buchresti	general purpose	US\$10M
Russia	Vnesheconombank as agent for the Russian Federation	general purpose	Cdn\$100M
Russia	Vnesheconombank as agent for the Russian Federation	food	US equivalent of Cdn\$62M
Ukraine	Ukraine as represented by the National Bank of Ukraine	general purpose	US\$50M
Uruguay	Banco de la Republica Oriental del Uruguay	general purpose	US\$10M
RENEWED LINES			
Algeria	Banque Algérienne de Développement	general purpose	US\$26.3M
Chile	Banco O'Higgins	general purpose	US\$5M
Colombia	Instituto de Fomento Industrial	general purpose	US\$10M

Source: EDC Press Releases



EDC TODAY

C O N T E N T S

Summer 1992

Editor

Jo-Lynne Sutherland

Associate Editor

Brenda Quinn

Designers

Deborah Chapman

Tony Delitala

Contributors

Peter Bailey, Winney Chow,

Jim Christie, Diane Cousineau,

Françoise Faverjon-Fortin,

Doug Gyles, Daniel Ross,

Mike Scully, Robert Stewart,

Jayne Watson, Pat Wudwud

Translation

Under the direction of Maguy Robert

Manager

Corporate Communications

Andrew Douglas

Advisory Board

Don Curtis, Ian Gillespie,

Louise Landry, Clare Marshall,

Mike McLean, Jim Olts

EDC TODAY is published

four times a year by the

Corporate Communications

Department of the

Export Development

Corporation.

Export Development Corporation

151 O'Connor Street

Ottawa, Canada

K1A 1K3

Phone: (613) 598-2784

Fax: (613) 237-2690

For mailing list changes,
please send the corrected
mailing label to the
above address.

COVER

Masterfile

5 Export Success for Canadian Companies

*A snapshot of Canadian exporters who have been
going global and meeting the international challenge.*

7 Insurance – Who Needs it?

*Ask Berkley Wallcoverings, Universal Showcase,
PA. Conseil International and 76 others who recently
received claims payments.*

9 Linking Canadian Exporters and Foreign Buyers

*Whether you're an exporter or a foreign
buyer, we can help you identify the
Canadian suppliers you need.*

10 Supporting the High-Tech West

*Not all Western Canadian success
stories come in the form of wheat,
oil or lumber. A profile of three
high-tech successes.*

13 EDC Investment Insurance Turns Project into Gold

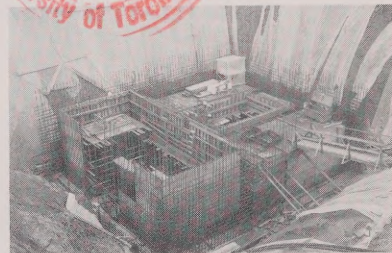
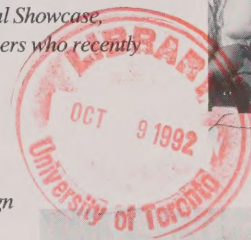
*Cambior Inc. strikes gold in Guyana,
backed by EDC Foreign Investment
Insurance.*

19 1991 Annual Review

*Highlighting the 1991 export
environment, and crystallizing
a vision for the future.*



page 10



page 13



page 21

THANK YOU, READERS

The results of our readership survey are coming in. Thank you to the 370 respondents to date who have taken the time to give us the feedback we need. We're listening. We're open. Your input will determine the contents of EDC TODAY and help us ensure it's a valuable source of information for Canadian exporters.

We're also streamlining our mailing list. To continue receiving EDC TODAY please return the covering card by August 17, 1992.

Toby Price Appointed Regional V.P.

Expanding EDC's customer base while maintaining a high level of customer service are priorities for Michael Stewart (Toby) Price as he undertakes his responsibilities as Vice-President for the Quebec and Atlantic Region.

"While expanding the business is one of my objectives, EDC's emphasis on quality service and products is equally important to our existing and potential customers," says Price. "I am firmly committed to helping our exporters succeed by ensuring that we provide the highest quality financing and risk management services."

A graduate of Queen's University at Kingston, Price has had extensive experience in the international banking field, including stints in Mexico, Indonesia and Australia as a representative for the Bank of Montreal.

Bruce Stanton Named Calgary Manager

Bruce Stanton's appointment as Manager of the Calgary Regional Office in April is a return to the front-line work he enjoys.

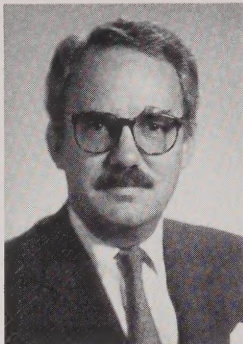
"I love customer contact," he says enthusiastically. "I thrive on customer service and meeting the needs of my clients."

Stanton brings more than eight years of account manager experience and three years of Head Office experience to his new job.

A native of Kingston, Stanton completed a Bachelor of Commerce degree at Queen's University, then began his career with the Canadian Imperial Bank of Commerce in Toronto. Four years later he joined EDC's Toronto Office.

Stanton says the export market has become the prime focus for many Alberta companies. "The domestic oil and gas

market is very slow at this time, and as a result, companies here must look offshore to expand their opportunities. EDC's financing, performance security insurance and guarantees, as well as foreign investment insurance services are absolutely vital to many of these companies to help them manage their risk."



Maureen Sabia Urges Canadians to Compete Globally

"Changes taking place in the international marketplace – the development of larger and freer markets, the evolution of trading regions, the demands of the customer in these global markets – and the response of Canadians to these changes, will determine our future prosperity," says EDC Chairman of the Board Maureen Sabia.

In a speech delivered May 20 to a joint meeting of the Swiss-Canadian and German-Canadian Chambers of Commerce in Toronto, she highlighted the importance of global trade for Canadians.

She urged Canadians to expand their views about trade and seize the opportunities presented. From the European common market, to the Commonwealth of Independent States, to the proposed North American free trade region, she noted that changing global conditions make it even more imperative that Canadians become aggressive in their export efforts.



49th CEA Convention Focuses on "Team Canada"

Montreal is the place to be October 4-6, 1992 as the Canadian Exporters' Association hosts its 49th annual convention for

Canadian exporters at the Queen Elizabeth Hotel. At the same time, convention participants can join in the festivities and help Montreal celebrate its 350th birthday.

"As we approach the centenary of the Trade Commissioner Service, Canadian exporters and government partners have been working closely together to expand Canada's exports and international business interests," says CEA President Jim Taylor.

Key Export Events

August 18-20	Asia/Pacific Expo '92 (Vancouver)
September 18	World Economic Development Congress (Washington) – speech by Paul Labbé
September 20-22	Aerospace Industries Association of Canada Annual Meeting (Vancouver)
October 4-6	49th Annual Canadian Exporters' Association Convention (Montreal)
October 14-15	Global Connections '92 "Focus on Mexico" (Toronto)
November 5	"Let's Talk Risk" workshop (LTRW) (Toronto)
November 16	LTRW (Vancouver)
November 18	LTRW (Edmonton)
November 20	LTRW (Winnipeg)
November 24	LTRW (Montreal)

For more details contact the EDC office nearest you.

"Now more than ever, in this tough competitive world environment, exporters, labour and government must work together."

Two full days of workshops and sessions are planned around the theme, *Team Canada: The Way Ahead*. The convention will include a plenary session on Canada's prosperity and competitiveness, and workshops on export financing, the status of the Uruguay Round, trade and the environment, the free trade agreements and interprovincial trade barriers. Presentations on export success stories will be followed by a review of prospects in world markets by geographic region.

A highlight will be the October 5 presentation of the Canada Export Awards, which for the 10th year will recognize Canadian companies for their export success. EDC has nominated more than 75 companies for these awards.

EDC will also play an active role by hosting the awards reception, participating in plenaries and panels, and staffing a booth.

For more information about the convention, please contact Jacqueline Miller at the CEA. Tel.: (613) 238-8888; Fax: (613) 563-9218.

EXPORT SUCCESS FOR CANADIAN COMPANIES

HOME AWAY FROM HOME

Just like in real estate, "location, location, location" is everything in the oil and gas industry. This means that when exploring for oil and gas, companies often have to set up operations in sites where housing or office space is scarce or non-existent. That's where Calgary's ATCO ENTERPRISES LTD. can help, as they did recently with the sale of modular buildings to L'Entreprise Nationale de Forage (ENAFOR) in Algeria. Through EDC lines of credit, ENAFOR purchased the relocatable shelters, which can be used to house people and operations on-site. ATCO is well known to the international engineering and construction industry and exports to more than 60 countries.

SEARCH AND DISCOVER

Computer applications have gone beyond their humble origins into fields undreamt of before. One Calgary-based organization that is on the leading edge of computer modelling and simulation is COMPUTER MODELLING GROUP (CMG). Recently CMG sold a computer program to the Institute for Reservoir Studies (IRS), a subsidiary of the Indian Oil and Natural Gas Commission with EDC financing of US\$226,000. The program will assist IRS in oil recovery.

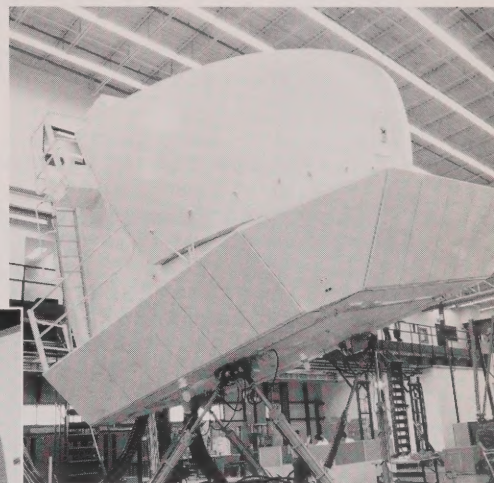
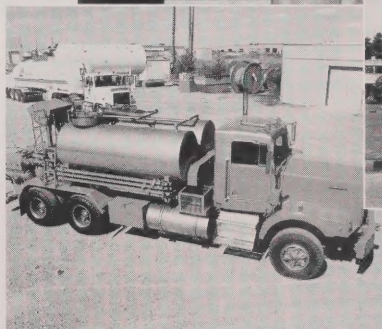
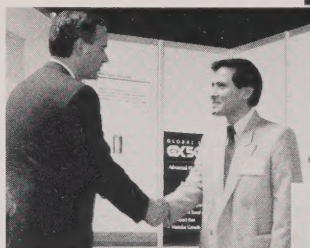
PLAY IT AGAIN... CAE

When Humphrey Bogart and Ingrid Bergman stood on the tarmac at the end of "Casablanca," the plane in the background was a prop engine. In Morocco today, planes are a little more sophisticated and a Canadian company can take some of the credit. CAE ELECTRONICS LTD. of St. Laurent, a recognized world leader in the field of aerospace, recently concluded a sale of a flight simulator to Royal Air Maroc with EDC financing. Royal Air Maroc, Morocco's national airline, will be using the simulator for pilot training at its Casablanca facilities. CAE flight simulators are used around the world to provide the highest quality training for pilots in both civil and military settings.

NICHE MARKETS = SUCCESS

Recognizing that the waves of political and economic reform sweeping over Latin America translate into export opportunities,

MITEL CORPORATION of Ottawa recently sold five GX5000 switching systems and related installation services to a Bolivian buyer. EDC provided a loan to a multilateral financial institution based in Venezuela to finance the deal. Other Mitel success stories include the supply of SX-200 Digital PBXs to service personnel during Operation Desert Storm and success in exporting to the former East German region.



From top: CAE flight simulator; Mitel's Bolivian buyer, Gilberto Camache, meets with Minister Perrin Beatty; CMG's buyer, Institute for Reservoir Studies in India; Nowasco's truck-mounted acid pumps

PASSAGE TO INDIA

Alberta is renowned for its natural resources. Consequently, Alberta resource-based companies thrive when they put their technological know-how to work for other oil and gas producing countries around the world. NOWSCO WELL SERVICE LTD. of Calgary has sold three truck-mounted acid pumps and associated equipment and spare parts to the Indian Oil and Natural Gas Commission (ONGC), the state-run enterprise that meets most of India's needs in oil and gas. EDC provided financing of more than \$800,000 to facilitate the deal.

CLEANING UP IN VENEZUELA

Increasing emphasis on environmental issues has opened up opportunities for Canadian exporters that can provide cost-effective solutions to environmental problems. One such company is DELCAN INTERNATIONAL of North York. Recently it was awarded a contract to design and supply equipment for sewage treatment plants in Venezuela. The project is part of the environmental program to clean up Lake Maracaibo in Zulia State. EDC lent \$36.5 million to the government of Venezuela to support the sale.

Jayne Watson
Media Officer

SIGNINGS IN SUPPORT OF CANADIAN EXPORTERS

From Venezuela to China, Russia to Romania,
EDC is working to help Canadian
companies achieve their export goals.



Above left: China's Lu Zhen (r), Director General, MOFERT, and EDC's Mike McLean sign for \$175 million in concessional funding. Centre: Venezuela's Roberto Pocattera (l), Minister of Finance, signs with EDC's Martin Bakker for \$36.5 million in financing support for Delcan International's sewage treatment plants.



Below: Algeria's M. Alili (l), Deputy Director, SONATRACH and EDC's Henri Souquières and Don Curtis sign a \$140 million line of credit with SONATRACH.



Above: Romania's Tiberiu Campureanu (l), Vice-President, Renel-Regia Autonoma de Electricitate, and EDC's Paul Labbé sign a \$320 million loan for the Cernavoda power project. Bottom: David Cuthbertson (l), Corporate Vice-President, Finance, Atomic Energy of Canada Ltd., with EDC's Bob Van Adel.

Above right: Russia's Alexander Zhitnik (r), Senior Manager, Vnesheconombank, and EDC's June Domokos finalize various agreements including lines of credit for \$62 million and \$100 million.



Above: Signing for Venezuelan sewage treatment plants (from left): Delcan Chairman, James Main; Interpreter, Marie Navarro; Venezuelan Ambassador, Vladimir Gessen; Vice-Minister of Environment, Adalberto Gabaldón; Minister of Finance, Roberto Pocattera; and EDC Senior Vice-Presidents, Martin Bakker and Bob Van Adel.

INSURANCE – WHO NEEDS IT?

Ask the 79 Canadian companies who have recently received more than \$3 million in claims payments.

The Domino Effect

Ask Hugh Wakefield, Controller, **Berkley Wallcoverings Inc.**, Sherbrooke, Quebec, about EDC insurance. Between late May and early September 1991, Berkley sent a series of shipments of wallpaper and wallcovering fabrics to a long-time U.S. buyer, Builder's Express Inc., Topeka, Kansas, totalling more than US\$38,000. The buyer, which had an excellent credit rating and timely past payment experience, became the victim of the "domino effect" of the recession. Several of its clients declared bankruptcy, which in turn forced it also to make a Chapter 11 U.S. Bankruptcy Code filing.

Berkley's insurance claim was received, processed and paid. In this case, the dominoes did not fall on this side of the border.

Bankruptcy Strikes Again

And, ask Robert Turk, Controller, **Universal Showcase Inc.**, Woodbridge, Ontario. They also had a major client, All American Millworks Inc., Houston, Texas, that was forced into bankruptcy. At the time Universal was owed over US\$72,900. Again, EDC received and processed the claim, resulting in only a very temporary disruption in their corporate cash flow.

The Cost of Civil Unrest

Bankruptcies are not the only threat to an exporter's cash flow. EDC's various insurance facilities can, and do, cover a wide range of threats to a company's cash lifeblood. Nessim Awad, Executive Vice President, **P.A. Conseil International (Canada) Inc.** can attest to that.

A Montreal-based engineering and management consulting firm, P.A. Conseil has a long history and a successful presence in Africa and the Middle East. In 1990, the company signed a five-year contract with the Ministry of Planning of the Government of Zaire. Even though the project and contract price were 100 percent financed by the African Development Fund (ADF), P.A. Conseil decided to obtain EDC insurance.

By mid-1991, after many months of increasingly violent civil unrest (culminating in the October evacuation of foreign nationals, with the assistance of French and Belgian paratroopers), ADF was obligated to suspend current and future funding to Zaire until some semblance of order and government was restored in the country. This unfortunately left P.A. Conseil with an outstanding and unpaid receivable of more than US\$137,000 for services which had already been rendered.

EDC had been contacted by the exporter early and had been monitoring the situation. The claim was received and processed under "War" risk. EDC is presently working with its policyholder at the political level in attempts to recover the full amount of the debt plus interest.

*Daniel Ross
Claims Officer*

CLAIMS PAID January 1 to May 1, 1992

Year to Date	Companies	Claims	Cdn Total
	79	128	\$3,078,000

CLAIMS PAID BY COUNTRY

Bahamas	1	Haiti	1	Spain	2	U.K.	1
Brazil	1	Italy	1	Trinidad &		U.S.A.	116
France	2	Puerto Rico	1	Tobago	1	Zaire	1

RISKS

Default	88
Insolvency	37
Repudiation	1
Call of Bond	1
Expropriation	1

Claims Paid	Total Claims
Under \$5,000	60
Between \$5,000 and \$100,000	59
Between \$100,000 and \$1 million	8
Over \$1 million	1

EDC TODAY

LINKING EXPORTERS AND FOREIGN BUYERS

Whether you're a potential exporter in Canada, or an interested importer abroad, we can help you identify Canadian suppliers who can provide the goods and services you require.

EDC's Industrial Advisory Services (IAS) Department regularly advises our Loans and Insurance groups about appropriate suppliers, but this type of advice also directly benefits Canada's exporting community.

By staying attuned to Canadian companies and their capabilities, we've been able to link foreign buyers with Canadian exporters, and sub-suppliers with Canadian companies that have already landed contracts abroad.

Much of our know-how and expertise comes from reviewing proposed export transactions, but we also rely on direct contact with the export community – visits to exporters and project sites, and attendance at industry conferences and trade shows.

Without question, our most valuable visits are to exporters. These one-on-one meetings provide information that we use in developing specific industry profiles and supplier lists, and in carrying out Canadian content analyses and risk assessments for proposed transactions. At the same time, our meetings with exporters are an important way to get direct feedback on EDC's products and services, so we can continually strive to improve them.

Since the success of overseas projects often depends on local conditions, we also visit sites, where warranted, as part of our technical and commercial risk analysis of proposed projects. These visits give us an appreciation of local business practices and highlight market opportunities – valuable information to pass on to Canadian exporters. We also monitor the progress of the project after the loan agreement or insurance policy has been signed.

And to stay abreast of developments in industry, we regularly attend trade shows and technical seminars. These give us a world market perspective and help us gauge Canada's competitive strengths, which in turn enable us to focus on activities with the most return for the exporting community.

Our role may be to advise on the capabilities of Canadian exporters, but our hope is to link sub-suppliers with Canadian companies, and Canadian exporters with foreign buyers.

Mike Scully
Manager, Industrial Advisory Services

With EDC assistance, Kranco Material Handling Ltd., Vancouver, supplied H.A. Simons with a portal crane for a pulp mill in Chile.



SUPPORTING THE HIGH-TECH WEST

Not all Western Canadian success stories come in the form of wheat, oil, lumber, pulp and paper or fish. Across the four western provinces, high technology is the new focus for a number of successful businesses.

These companies are conquering the West with their state-of-the-art technology. And they're also flexing their muscles internationally on the export scene. Supporting them all the way is EDC, which is providing various custom-tailored products to help them take on the world.

Spilsbury Communications Ltd.

One of B.C.'s high-technology stars is Spilsbury Communications Ltd. of Vancouver. Spilsbury is not a newcomer to the high-tech industry, but has been leading the way in developing communications equipment since 1941. It started by manufacturing high-frequency single sideband communications equipment, and has now diversified into digital voice recorder and high-frequency modems for error-free facsimile transmissions.

In 1986 Spilsbury began marketing and manufacturing RACE, an automated high-frequency radio and telephone system for voice and data communications.

Although Spilsbury isn't large, the company's strengths lie in selling to countries that need point-to-point communications but can't afford the high cost of cellular communications or the costs



Corazón Aquino, former President of the Philippines, making the inaugural call with SaskTel equipment.

associated with building an infrastructure for a traditional telephone system. Affordable and reliable equipment has made Spilsbury an internationally recognized name. Today, almost 90 percent of Spilsbury's equipment is exported, to markets as diverse as the Middle East, Asia, Africa, Europe and North and South America.

Exporting to so many markets is not without its hazards, however. Working with Winney Chow of EDC's Vancouver Office, Spilsbury has managed its risk by insuring its receivables with EDC. By letting EDC handle the risks that come with exporting, Spilsbury has been able to concentrate on marketing and developing its products.

Those marketing efforts have paid off, and now Spilsbury is looking to expand its markets around the globe.



Spilsbury's Digital Voice Repeater

SaskTel International

SaskTel International of Regina, Saskatchewan is helping to link the hundreds of islands that make up the Philippines. Since 1991 SaskTel has won two multimillion-dollar contracts to provide telephone and data transmission services to rural areas. These networks will provide a vital link for more than 250 Philippine communities.

In 1991 SaskTel International obtained the first contract with the Philippine government's Department of Transportation and Communications, which called for equipment, documentation, training, testing and technical support. EDC supported the company through financing available under the Line of Credit with the Philippines. As well, Doug Gyles of EDC's Winnipeg Office worked with the company to provide various types of insurance.

On the second phase of the project, which began in April 1992 in six other provinces, SaskTel is once again working with EDC's Winnipeg Office to obtain financing and insurance support.

SaskTel International is a subsidiary of Saskatchewan Telecommunications, a provincial Crown corporation that provides telecommunications services across Canada. Formed in 1986, SaskTel International has already developed a worldwide reputation for its ability to provide innovative and cost-effective solutions to all types of telecommunications needs, from basic telephone

service to fibre optics and digital switching. The company has been involved in upgrading telecommunications systems around the world, in Bermuda, Cuba, England, Tanzania, China and the United States.

Intera Information Technologies Corporation

It could be said that Intera Information Technologies Corporation of Calgary, Alberta is putting itself on the map with its leading-edge information technology.

Intera develops sophisticated digitized maps and provides mapping services to its clients in government, the defence industry, and the petroleum and environmental sectors.

Using Intera's digitized maps and ECLIPSE line of software, oil and gas firms are able to identify oil and gas prospects and drilling locations, and enhance the productive capacity of existing wells. This technology is playing a key role in oil and gas and mineral exploration around the world.

Intera also provides a range of mapping services for the scientific sector of the environmental industry. The company's STAR airborne radar imaging systems are far superior to conventional mapping methods since they can penetrate cloud cover and can operate day and night. In one application, the

cartographic information from these airborne radar surveys identifies ice conditions and aids navigation in the Arctic. In remote undeveloped areas, the information supports exploration, development, resource management and aid projects.

Intera's products are making an impact in 85 countries around the world, and the company has experienced rapid growth in North and South America, Europe, Asia and Africa.

Faced with a welcome problem of rapid growth and an array of new market opportunities, Intera wanted to make maximum use of its capital and manage its risk. The answer was to use EDC's bonding insurance and guarantee programs. The company worked with Michel Lavigne of EDC's Calgary Office and arranged for EDC to provide a guarantee to its bank. This freed up valuable resources that could be devoted instead to capitalizing on markets.

*Winney Chow, Jim Christie,
Doug Gyles and Brenda Quinn*

Radar image of Pointe
Noire, Zaire, taken
with Intera
Technologies' STAR
imaging system.



Above: Intera's
STAR-2 aircraft is
outfitted with two
radars and is used
primarily for
surveillance activities.

... AND YOU THOUGHT FINANCING GUARANTEED PAYMENT

In difficult economic times, export insurance is a sound way to protect your cash flow and ensure peace of mind. But what about when your transaction is financed by EDC? Doesn't EDC financing give you assurance that the foreign buyer will meet its contractual obligations?

No. A transaction financed by EDC faces the same commercial and political risks as any transaction. EDC financing is simply a vehicle that the foreign buyer uses to pay — it doesn't guarantee payment.

Knowing this, it only makes good sense for you to extend your risk management practices to EDC-financed export transactions. This coverage is available under EDC's Loan Pre-Disbursement Insurance (LPDI) Program.

LPDI is similar to Specific Transaction Insurance (STI), which covers commercial and political risks of non-payment in situations where EDC is not providing financing. Like STI, LPDI covers you for up to 90 percent of the loss resulting from non-payment by your foreign customer.

.....

LPDI covers you for both commercial and political events, including:

- insolvency of the foreign buyer;
- default of the foreign buyer;
- termination of the commercial contract when the termination is not your fault;
- inability to convert or transfer funds;
- general moratorium on the country's external debt;
- war, revolution or insurrection; or
- cancellation or non-renewal of an export or import permit.

As an added benefit, LPDI can help protect your cash flow. Even if you have EDC financing, your cash flow is not fully protected unless it is insured too.

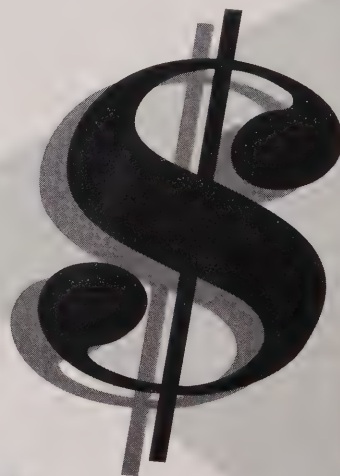
Insurance can also mean another source of funds, since you can request that EDC assign the proceeds of the policy to your financial institution as security for bank financing.

LPDI can accommodate virtually all types of transactions. For example, Canadian companies have been covered for a hydroelectric project in India, a telephone system in Morocco, a hospital construction project in Gabon, and a pulp and paper project in Malaysia. If the contract requires that you take your own equipment offshore, EDC coverage may be able to protect your valuable property against the risk of damage or loss as a result of specified political risks.

For a complete insurance package, LPDI can be combined with other EDC insurance, such as Performance Security Insurance and Performance Security Guarantee policies, which cover specified risks for bank guarantees.

For more information on LPDI, or any other insurance product, please contact the EDC office in your area.

Diane Cousineau
Assistant Manager, Insurance



EDC INVESTMENT INSURANCE TURNS PROJECT INTO GOLD

For the first time, EDC has applied foreign investment insurance (FII) coverage to a gold loan. Two FII policies were issued in support of investments by Cambior Inc. of Montreal to develop an open-pit gold mine in Guyana, South America.

The FII policies cover a maximum of US\$163 million for losses resulting from specific political events related to transfer of funds, expropriation, war and insurrection. The policies apply to the gold loan as well as the more standard cash-related loan type investment. A gold loan is a loan denominated in gold. This type of loan is a specialized lending technique available only to gold producers.

In late January, Cambior finalized arrangements for a 330 thousand ounce gold loan facility to a maximum value of US\$120 million. The loan, covered by EDC, will fund approximately 75 percent of the project, and Cambior will provide the rest of the funds needed to complete construction. EDC is also covering that investment.

The gold mine project, located on the Omai property near the Essequibo River southwest of Georgetown, is scheduled to be completed by early 1993. Total gold production is expected to top 2 million ounces over 10 years.

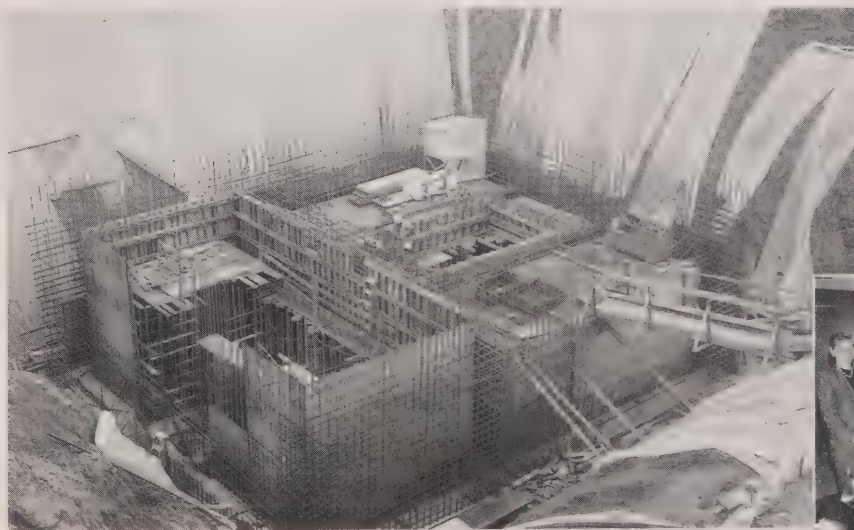
The Omai project is EDC's first foreign investment support for Cambior, a major Canadian gold producer with an estimated 1992 production of 350 thousand ounces.

The development of the Omai gold mine will mean substantial benefits for both Canada and Guyana: equipment sales, dividends, technology transfer and employment.

The Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) of Washington, D.C. is reinsuring 34 percent of the EDC policies for the project. This is the second time that EDC has reinsured with MIGA to maximize support for a project. MIGA, a member of the World Bank Group, was formed in 1988 to promote private sector foreign investment in its member developing countries.

*Françoise
Faverjon-Fortin
Export Insurance
Officer*

Cambior's open pit gold mine in Guyana, backed by EDC Foreign Investment Insurance, is scheduled for completion by early 1993.



At the signing were (seated from left) Louis Gignac, Cambior's President and CEO, EDC's Paul Labbé and Roger Pruneau, and (standing from left) Françoise Faverjon-Fortin, Cambior's Marcel Lalonde, EDC's Jacques Lacasse, Cambior's Pierre Chenard, Robert LaVallière, Hubert Lacroix and EDC's Eric Siegel.



FUND-RAISING FIRSTS

EDC has just launched its largest ever bond issue, and has put the finishing touches on a new source of funds.



Vigorous groundwork & superb delivery

Credit Suisse First Boston underwrites and EDC launches a \$400 million Euro-dollar bond, as depicted by the financial press.

Largest Ever

On April 6, 1992, in London, EDC launched a US\$400 million Euro-dollar bond with a 10-year maturity and a 7¾ percent annual coupon. The underwriting syndicate was led by Credit Suisse First Boston and included eight other investment banks. The issue was the largest bond issue ever by EDC in

any market, and was also distinguished by being more tightly priced to the benchmark, U.S. Treasury bonds, than any previous 10-year EDC bond.

Three-quarters of the proceeds from the issue were converted to attractively priced floating rate funds, through a complex swap structure shown to EDC by Credit Suisse Financial Products. A different derivative transaction with Deutsche Bank was

attached to the remainder. For the first year, this had the effect of reducing the all-in fixed rate below that on U.S. Treasury bonds, and for the following nine years, of either keeping the same fixed rate or converting to an extremely low floating rate.

Tapping A New Source

Medium Term Note programs, based in either the U.S. domestic or European markets, are a fast-growing source of flexible funding for a wide variety of borrowers. In essence, they closely resemble bonds, being issues of debt securities with medium-term maturities from 1 to 10 years, placed with investors through intermediaries, and listed in Europe on a stock exchange. EDC's Euro Medium Term Note (EMTN) program has incorporated state-of-the-art features, which provide for borrowings in any one of a wide variety of currencies, the use of derivative products, and the linking of returns on the notes to interest rates, equity or commodity indexes. Morgan Stanley International is the program arranger, and intermediaries will include a large number of bank and investment dealers with whom EDC has relationships.

Robert Stewart
Treasury Officer

CIS AND ALL THAT

The most tantalizing market on the globe today lies east of the mark on the grass that was the Iron Curtain. This is because rarely has so much opportunity been surrounded by so much risk, and partly because we're not sure what to call it.

Eastern Europe? Central Europe is back in vogue. The CIS? The Commonwealth of Independent States may work for a while, but it's more of a divorce court than a union.

Whatever we call it, this area contains almost 30 liberated countries. Most of them are new in modern history, but all are undergoing a transformation on a scale that has no precedent (unless you count caterpillars turning into butterflies), and in the process, are creating a huge new market.

There is good news and bad news, however. The good news is democracy and the market economy. The bad news is that while they are getting organized, the liberated countries have almost all mislaid their creditworthiness. The exceptions are Hungary and Czechoslovakia, which for several reasons are still good credit risks. Elsewhere the breakdown of the old order has meant serious disruption of economic activity and, as old ties vanished, external trade. The result – scarce foreign exchange and a debt problem.

At the same time, most countries are still building unfamiliar new systems and, within the CIS area, discovering their own external balance of payments.

Leaving us guessing. There is a daily flood of articles and general information, but not yet enough hard data. What we do know is that the USSR's balance of payments went downhill in 1990-91, that huge short-term arrears and a moratorium on long-term debt emerged, and that the old Soviet debt will be hard to collect soon and in one piece. Russian GNP is still plunging – even the official forecast for 1992 is 15 percent overall, and 50 percent in some sectors. A reform program is being pursued with the help of the International Monetary Fund, but it is tough going.

What are its foreign exchange earnings? How much are in hard currency, if any? Which banks hold hard currency? How much is hidden abroad? Who has signing authority this week? Things are no better in the other republics – they could be worse.

There is no lack of opportunities. Some countries in that vast area hold more promise than others. EDC knows this and spares no effort in finding ways of doing business. But for the time being, the country and the commercial risks are formidable.

Peter Bailey
Assistant Chief Economist

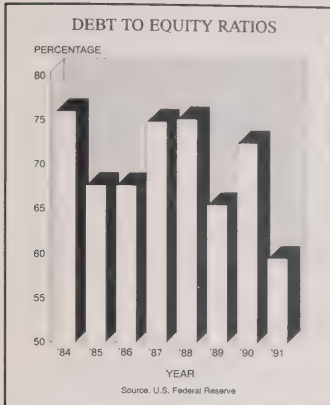


Chart 1

DETERIORATION OF U.S. CREDIT QUALITY BOTTOMS OUT

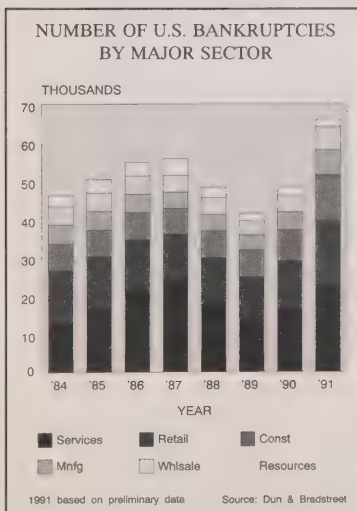
High debt loads, the recession and a credit squeeze caused the credit quality of American companies to deteriorate during 1990 and most of 1991. Moody's ratio of company downgrades to upgrades hit a post-1945 high, and there was a substantial 45-50 percent increase in the number of bankruptcies and associated liabilities.

While Corporate America is well positioned to improve its creditworthiness when economic conditions strengthen in late 1992, for most of the year credit and collection problems will continue to be a concern. Bankruptcies tend to lag behind business conditions; therefore, the high level of business failures is expected to continue through 1992.

Credit Quality to Improve

By late 1992, the credit quality of Corporate America is forecast to improve for several reasons. First, corporations are concentrating on unwinding debt levels, improving their cash flow and de-leveraging. A burst in equity financing sent 1991 debt/equity ratios to levels not seen for over a decade (chart 1). Second, for the first time in years, lower interest rates have meant declines in net interest expenses and improved cash flow for corporations. Interest expense as a ratio of profits before taxes showed an appreciable improvement throughout 1991. Finally, the pace of recovery is expected to strengthen in the second half of 1992, resulting in moderate economic expansion. We forecast growth of 1.5 percent in 1992 for the U.S., an improvement over the retreat of 0.7 percent in 1991.

Chart 2



Service Industry

In 1991, the service industry accounted for the largest number of bankruptcies – nearly one-third of all business failures (chart 2). Cutbacks in spending among large firms in all industries and by consumers during the recession forced many smaller service companies out of business. While the long-term growth of the sector is forecast to be high compared to other sectors, credit conditions will remain a concern, particularly in the short term among smaller firms. This is the result of two factors – low demand for services

by other firms due to cost cutting, and continued concerns by consumers about debt buildup.

Retail Trade Sector

The substantial increase in the number of bankruptcies in the retail trade sector in 1991 was due to weakened consumer spending, combined with "over-storing," and intense competitive pressure. Credit conditions should improve slightly by late 1992, primarily based on an increase in personal consumption, which will result in a modest rise in revenues and profits in 1992. Profits will also be strengthened thanks to productivity-boosting technologies. The competitive environment suggests additional bankruptcies by marginal operators, and continual consolidation.

Construction

Bankruptcies in the construction industry in 1991 were directly linked to the severe drop in housing starts – 1.01 million units, a 40-year low and considerably below the average high of 1.8 million units in the mid-1980s. Credit conditions in the construction industry will improve moderately in 1992, primarily because of a rebound in housing starts, already apparent and forecast to rise to 1.19 million units in 1992. A decrease in interest payments, resulting from the decline in interest rates, and an increase in profits, due to the rise in housing starts and further cost cutting, will also help the creditworthiness of the sector.

Wholesale Sector

Within the wholesale sector, motor vehicle and parts, metals and minerals (excluding petroleum), and lumber and construction materials industries all had a significant number of bankruptcies in 1991. The credit conditions of the sector will improve slightly through 1992, a result of further consolidation, improved productivity and increased sales. Severe cost cutting will continue as a result of large retailers demanding lower prices.

Manufacturing

Within the manufacturing sector, there were substantial increases in the number of bankruptcies among paper and allied, chemical and allied, and transportation equipment manufacturers in 1990 and 1991. Lumber and wood products as well as food and kindred products had sizable increases in business failures in 1991. The sector will generally see improved credit quality in late 1992 with variation between industries.

Pat Wudwud, Economist

LINEs OF CREDIT AND PROTOCOLS

EDC has three types of prearranged export financing facilities which it can establish with foreign banks or institutions. Each is designed to make it possible for foreign buyers to purchase Canadian goods and services on credit. And in each case, EDC pays the Canadian exporter on the borrower's behalf, once the terms of the export contract have been satisfied.

Lines of Credit are a streamlined form of export financing by which EDC lends money to a foreign bank or institution, which then relends necessary funds to foreign purchasers of Canadian goods or services. Interest rates, repayment terms and other details are prearranged

between EDC and the foreign borrower, which speed up turnaround times.

A **Buyer Credit Protocol** is an agreement between EDC and a foreign institution through which the foreign institution can guarantee EDC export loans to buyers of Canadian goods and services in that country. EDC and the foreign institution preset the total value of Canadian exports that can be guaranteed under a protocol. This, in turn, enables the two parties to prearrange many of the procedures by which the foreign institution can guarantee individual transactions.

Supplier Credit Protocols are a third type of umbrella agreement between EDC and a foreign institution. Here, the foreign institution guarantees the promissory notes (IOUs) issued to Canadian exporters as

payment by their foreign buyers, which EDC then purchases from the Canadian exporter.

EDC currently has 46 lines of credit and protocols, providing easy access to export financing for buyers in 22 countries. But these are not our only export financing options; EDC can provide other types of loans to buyers in many more countries than those listed below.

If you have any questions about how EDC export financing can help you close a deal abroad, contact the Regional Office nearest you (check the Contact List for Exporters).

CATEGORIES

Overseas Area Code = 011

- 1) **Borrower**
- 2) **Funds Remaining as of April 30, 1992**
- 3) **Repayment Terms**
- 4) **Buyer's Contact with Borrower**
- 5) **Borrower's North American Representative**

MEXICO & SOUTH AMERICA

EDC Contact: John Balint, Manager

BOLIVIA, COLOMBIA, ECUADOR, VENEZUELA

- 1) **Corporación Andina de Fomento**
- 2) US\$9,374,000
- 3) 3 to 8 years
- 4) Efraín Cazar, Head, Funding Division
(Caracas, Venezuela)
Tel.: 58-2-261-3377
Telex: 2350 CAFVF VC
Fax: 58-2-284-5754

CHILE

- 1) **Banco O'Higgins**
- 2) US\$5,000,000
- 3) 2 to 8 years
- 4) Alejandro Young Downey, Assistant Manager
Foreign Department
Tel.: 56-2-698-8424
Telex: 340306 Baohrm Ck.
Fax: 56-2-671-7152

- 1) **CORPORACIÓN NACIONAL DEL COBRE**
- 2) US\$15,000,000
- 3) 3 to 7 years
- 4) Cesar Lillo Arellano, Head of Debt Section
Tel.: 56-2-690-3613
Telex: 240672/3
Fax: 56-2-690-3669

COLOMBIA

- 1) **Banco Cafetero**
- 2) US\$5,000,000
- 3) 3 to 8 years
- 4) Raúl Gonzalez Torres, Manager
International Correspondent Banking
Tel.: 57-1-282-7742
Telex: 44460 BNCACO
Fax: 57-1-283-5207

- 1) **Banco Unión Colombiano**
- 2) US\$3,000,000
- 3) 3 to 7 years
- 4) Ernest Field, President
Tel.: 57-1-210-3408
Telex: 42050 RYBACO
Fax: 57-1-211-4683

- 1) **Ecopetrol**
- 2) US\$10,000,000
- 3) 3 to 8 years
- 4) Pedro Marquez, Purchasing Manager
Tel.: 57-1-288-3556
Telex: 44361
Fax: 57-1-288-6440

- 1) **Instituto de Fomento Industrial**
- 2) US\$10,000,000
- 3) 3 to 8 years
- 4) Ricardo Rodríguez Beltrán, Vice-President
Commercial
Tel.: 57-1-283-8673
Telex: 044-642
Fax: 57-1-283-8553

MEXICO

- 1) **Banca Serfin, S.N.C.**
- 2) US\$16,159,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) Oscar Adad Rosas, Vice President
International Division
Tel.: 525-512-9000
Fax: 525-512-1173
- 5) Ramón Díez-Canedo, Representative
Tel.: 416-360-8900

- 1) **Banco del Atlántico, S.N.C.**
- 2) US\$5,000,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) Jorge Pulido Fongoso, Vice-President
Tel.: 525-544-5460
Fax: 525-544-5283

- 1) **Banco Internacional, S.N.C.**
- 2) US\$9,044,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) Jorge A. Salinas Nilson, Senior Vice President
Foreign Trade
Tel.: 525-566-2800/1636
Fax: 525-535-7705

- 1) **Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.**
- 2) US\$40,000,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) Rosa Maria Solís, Vice-President
International Banking
Tel.: 525-652-9529
Fax: 525-652-7313

- 1) **Banco Nacional de México, S.A.**
- 2) US\$18,304,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) Alfredo Soto, Senior Vice President
Import Financing Division
Tel.: 525-709-0920
Fax: 525-510-4271
- 5) Karin Ruggeberg, Representative
Tel.: 416-368-1399
Fax: 416-367-2543

- 1) **Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, S.N.C. (BANOBRAS)**
- 2) US\$20,000,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) C.P. Gilberto Martínez Montes
Acting Director of Financing
Tel.: 525-583-1403
Fax: 525-583-9791

- 1) **Bancomer, S.A.**
- 2) US\$3,569,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) Cecilia Saenz y Saenz, Assistant Manager
Business Development
Tel.: 212-621-3861
Fax: 212-888-4355/832-8459

- 1) **Comisión Federal de Electricidad (CFE)**
- 2) US\$30,000,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) Alberto Castelazo, General Manager
Finance Division
Tel.: 525-553-6448
Fax: 525-553-6538

- 1) **Multibanco Comermex, S.A.**
- 2) US\$10,000,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) Esperanza Roch Soto, Vice-President
Foreign Banking
Tel.: 525-395-5609
Fax: 525-202-5264

- 1) **Nacional Financiera, S.N.C.**
- 2) US\$30,000,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) José Luis Orencio, Manager, Bilateral Financing
Tel.: 525-325-7022
Fax: 525-550-2557

- 1) **Petróleos Mexicanos**
- 2) US\$20,000,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) Eduardo Ito Sugiyama, International Finance
Tel.: 525-254-1896
Fax: 525-531-4955

- 1) **Petróleos Mexicanos**
- 2) US\$500,000,000
- 3) up to 10 years
- 4) Eduardo Ito Sugiyama, International Finance
Tel.: 525-254-1896
Fax: 525-531-4955

- 1) **Telefonos de Mexico S.A. de C.V.**
- 2) US\$100,000,000
- 3) up to 10 years
- 4) Gustavo León Méndez, Treasury
Tel.: 525-222-1153
Fax: 525-203-5972

URUGUAY

- 1) **Banco de la Republica Oriental del Uruguay (BROU)**
- 2) US\$10,000,000
- 3) 2 to 8 years
- 4) Cesar Luaces, Assistant General Manager
Tel.: 598-2-95-35-14
Fax: 598-2-95-35-40

VENEZUELA

- 1) **Banco Provincial S.A.I.C.A.**
- 2) US\$10,000,000
- 3) 2 to 8 years
- 4) Arturo Ganteaume, Vice-President
Area Internacional
Tel.: 58-2-574-3922/9622
Fax: 58-2-574-1965

- 1) **Bariven S.A.**
- 2) US\$25,000,000
- 3) 2 to 8.5 years
- 5) Robert La Grange, PDVSA Services Inc.
Representative
Tel.: 713-531-0004
Fax: 713-588-6290

USA & CARIBBEAN

EDC Contact: Ken Hamp, Manager

BARBADOS

- 1) **Barbados National Bank**
- 2) US\$5,000,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) Lauretta Matthews, General Manager, Banking
Tel.: 809-427-5920
Fax: 809-426-5048

- 1) **Barbados Telephone Company Limited**
- 2) US\$5,650,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) Mark McFee, Financial Controller
Tel.: 809-429-5050
Fax: 809-436-5036

TRINIDAD AND TOBAGO

- 1) **Central Bank of Trinidad and Tobago**
- 2) US\$15,000,000
- 3) 3 to 8.5 years
- 4) Nigel Chrichton, Operations Officer,
Foreign Exchange and Investment Department
Tel.: 809-625-4835
Fax: 809-627-4696

EUROPE

EDC Contact: June Domokos, Manager

BELGIUM

- 1) **Générale de Banque**
- 2) Cdn\$10,000,000
- 3) up to 5 years
- 4) Paul Jacques, Head, Trade Finance Group

CZECHOSLOVAKIA

- 1) **Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.**
- 2) Cdn\$18,560,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) Jaroslava Sindelarova, Area Manager
Tel.: 42-2-232-2981
Telex: 122489
Fax: 42-2-232-3892

HUNGARY

- 1) **Magyar Nemzeti Bank**
- 2) Cdn\$15,000,000
- 3) up to 8.5 years
- 4) Laszlo Urban, Senior Deputy General Manager
International Banking Division
Tel.: 36-1-153-3535
Telex: 226321
Fax: 36-1-153-1058
- 5) National Bank of Hungary, Representative
Tel.: 212-969-9270
Telex: 238180

ITALY

- 1) **Banca Nazionale Del Lavoro**
- 2) US\$10,000,000
- 3) 2, 3 or 5 years
- 4) Giovanni Rosa
Tel.: 06-4702-7468
Telex: 680549 BNLFIN 1
Fax: 06-4702-0550
- 5) W.A. Galbraith, Vice President,
International Banking, Representative
Tel.: 416-365-7777
Telex: 06218880
Fax: 416-365-0849

Export Financing Facilities

PORTUGAL

- 1) **Banco Português do Atlântico**
- 2) US\$4,703,000
- 3) 2, 3, 5 or 7 years
- 4) Maria Helena Allen Valenoa, Area Manager
Americas International Division
Tel.: 351-1-3461321/325036
Telex: 16559 BPA LXP/42944 ILBANK P
Fax: 351-1-321307/3475315
- 5) Silippo Valli, Vice President, Representative
Tel.: 212-306-7800
Telex: ITT 428339
Fax: 212-766-8047

ROMANIA

- 1) **Banca Romana de Comert Exterior S.A.**
Buchresti
- 2) US\$10,000,000
- 3) 8.5 years
- 4) Marius Vieru, Area Manager, Foreign Credits
Correspondent Banking Department
Tel.: 40-0-149947
Fax: 40-0-141598
Telex: 11235

RUSSIA

- 1) **Vnesheconombank as agent for the Russian Federation**
- 2) US\$ equivalent of Cdn\$62,000,000
- 3) 2 years
- 4) Mikhail Kasyanov, Chief of Division
Cooperation with Industrialized Countries
Ministry of Economy of the Government
of the Russian Federation
Tel.: 7-095-292-9656
Fax: 7-095-292-6095
- 1) **Vnesheconombank as agent for the Russian Federation**
- 2) Cdn\$100,000,000
- 3) 3 to 8.5 years
- 4) Mikhail Kasyanov, Chief of Division
Cooperation with Industrialized Countries
Ministry of Economy of the Government
of the Russian Federation
Tel.: 7-095-292-9656
Fax: 7-095-292-6095

UKRAINE

- 1) **Ukraine as represented by the National Bank of Ukraine**
- 2) Cdn\$50,000,000
- 3) 2 to 8.5 years
- 4) George Yurchyshyn, Deputy Chairman
Tel.: 7-044-293-4264
Fax: 7-044-293-1698/4264
Telex: 131-251 KIJ SV

UNITED KINGDOM

- 1) **Bank of Montreal**
- 2) US\$10,000,000
- 3) 3 or 5 years
- 4) Soren Christensen, Senior Vice President
Tel.: 44-1-236-3225
Telex: 021-622735
Fax: 44-1-236-7041
- 5) Peter Wren, Senior Manager
Product Development and Marketing
Trade Finance Division, Representative
Tel.: 416-867-5584

AFRICA & MIDDLE EAST

EDC Contact: Didier Delahousse, Manager

ALGERIA

- 1) **Banque Algérienne de Développement**
- 2) US\$26,304,000
- 3) 3 to 5 years
- 4) M. Kebir, Director, External Financing
Tel.: 213-2-738950
- 1) **SONATRACH**
- 2) US\$140,000,000
- 3) 10 years
- 4) Alili, Deputy Director, Financing
Tel.: 60-70-00/60-80-11
Telex: 62-115/104

ISRAEL

- 1) **Bank Hapoalim B.M.**
- 2) US\$9,168,000
- 3) 3, 5 or 7 years
- 4) Tovi Shpayer, Vice-President
Foreign Trade Department
Tel.: 972-3-5673416
- 5) Yehoshua Flam, Representative
Tel.: 514-935-1128
Telex: 5267448
- 1) **Bank Leumi Le-Israel B.M.**
- 2) US\$10,000,000
- 3) 3, 5, or 7 years
- 4) Miriam Salzman, Deputy Manager
Tel.: 972-3-4148630
- 5) Menachem Inbar, President & CEO
Representative
Tel.: 416-789-3392
Telex: 06-218582
Fax: 416-785-9398

- 1) **United Mizrahi Bank Limited**
- 2) US\$10,000,000
- 3) 3, 5 or 7 years
- 4) Ephraim Eisenmann, General Manager's
Assistant
Tel.: 972-3-5679433
- 5) Schmucl Messenberg,
Senior Executive Vice-President
UMB Bank & Trust Co., Representative
Tel.: 212-541-8070

TUNISIA

- 1) **Republic of Tunisia, Ministry of Plan**
- 2) US\$37,123,814
- 3) up to 10 years
- 4) Abdelhamid Bouhaouala, Director
International Cooperation
Ministry of Plan, Place de la Monnaie
Tel.: 216-1-650-634

PACIFIC & NORTH ASIA

EDC Contact: Tom Macdonald, Manager

CHINA, PEOPLE'S REPUBLIC OF

- 1) **Bank of China**
 - 2) Approximately Cdn\$1.5 billion or its equivalent
in US or other acceptable foreign currencies*
 - 3) up to 10 years
 - 4) Wang Huanbang, General Manager
Second Credit Department
Tel.: 86-1-601-6688
Telex: 22254 BCHO CN
 - 5) Zhang Yang, Representative
Tel.: 416-362-2991
- * Concessional financing terms may also be considered by the Government of Canada through EDC. These funds are limited and special criteria apply.

SOUTH ASIA

EDC Contact: Tony Coles, Manager

THAILAND

- 1) **Krung Thai Bank**
- 2) US\$25,000,000
- 3) up to 10 years
- 4) Salisa Nimsomboon,
Chief of Marketing and International Business
Tel.: 66-2-254-9593
Telex: TH 81179
Fax: 66-2-255-9391
- 1) **Siam Commercial Bank**
- 2) US\$25,000,000
- 3) up to 10 years
- 4) Satien Sirisawad, AVP, Chief
Credit Analysis & Correspondent Banking
Division
International and Institutional Business
Department
Tel.: 66-2-256-1304
Telex: 82995, 82876 or 20142
Fax: 66-2-253-6697
- 1) **Thai Farmers Bank**
- 2) US\$25,000,000
- 3) up to 10 years
- 4) Jindatawin Theeranartsin, First Vice President
Business Development Department
Tel.: 66-2-271-4772
Telex: FARMERS TH 81159
Fax: 66-2-273-2229

ANNUAL REVIEW • REVUE DE L'ANNÉE ÉCOULÉE

1 9 9 1



"The Export Development Corporation understands the tremendous challenges facing Canadian exporters in these turbulent times and is committed to helping exporters succeed. We are mindful that our products and services are

often critical to penetrating new markets, and that they must be flexible, timely, competitive and responsive to the customers' needs.

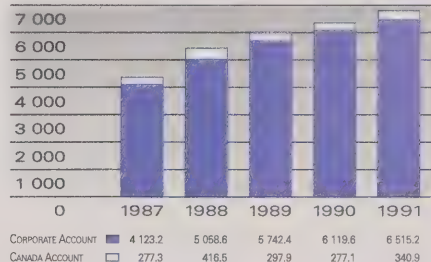
"EDC has adopted two important long-term strategies to help exporters succeed in a more competitive world. First, we are committed to customer satisfaction through Total Quality Management. Second, we are determined to enhance the Corporation's capital base in order to provide our exporters with still better internationally competitive financial services."

Maureen Sabia,
Chairman of the
Board of
Directors, and
Paul Labbé,
President and
Chief Executive
Officer.

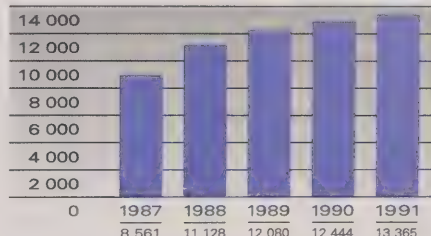
HIGHLIGHTS

- A total of 1,924 customers used EDC's products and services.
- Approximately 187,000 person-years of employment were created or sustained by Canadian exporters using EDC's services.
- More than 860 Canadian firms benefitted from EDC's small business programs.
- Total business volume (Corporate and Canada Account) increased 7 percent to \$6.9 billion.
- Business volume per employee increased to \$13.4 million.

BUSINESS VOLUME (IN MILLIONS \$)



BUSINESS VOLUME PER EMPLOYEE (IN THOUSANDS \$)



CUSTOMERS MEAN THE WORLD TO US

The drive toward quality and customer satisfaction has caused us to change both our thinking and our business strategy. We are now focusing the bulk of our efforts on customer needs. We are consulting much more extensively with our customers in order to better understand both their priorities and their needs. We are re-examining our own products and services with a view to simplifying them and streamlining, where possible, the application and reporting requirements.

By following a customer-first philosophy, EDC is working to provide quality products and services to improve the competitive position of Canadian exporters.

In 1991, EDC reported a profit of \$32.7 million. Among the key contributing factors to this profit were significantly reduced interest costs on borrowing and

the Government of Canada's participation in international agreements to provide debt relief to Poland and Egypt, which enabled these countries to resume servicing their respective debt obligations to EDC.

The 1991 profit, as well as future profits, will help to rebuild the Corporation's capital base, which was depleted in 1989 when the Corporation made a special one-time transfer of \$200 million from retained earnings to supplement its loan loss provision.

We firmly believe that a productive and lasting relationship with exporters is best served by a financially strong and customer-focused Corporation.



MANAGING RISK WITH EXPORT INSURANCE

The export environment is fraught with risk: the risk of not being paid by a foreign buyer; the risk of losing control of a foreign investment; the risk of having an export contract frustrated after the goods are produced; and the risk of having a call made on a guarantee or performance bond.

But these risks should not stop exporters from capitalizing on export opportunities. Risk can be managed with a variety of EDC export credit insurance services that protect against loss. Increasingly conscious of the importance of risk management, Canadian exporters' demand for EDC export insurance has never been greater.

In 1991, EDC's total insured export volume exceeded \$5 billion. Recessions in many developed countries, which dramatically increased credit risks in those markets, were just

A MAJOR
ADVANTAGE
OF EXPORT
INSURANCE
IS "PEACE
OF MIND."
Kim Fitzgerald
(centre)
Cristina
Renfrew
TAPE LIMITED;
Renfrew, Ontario,
with EDC's
Howard McCourt
and Elizabeth
Burns

one of the factors behind the increased demand for coverage.

Insuring Short-Term Transactions

More than 90 percent of Canada's export trade is conducted on short-term credit. A portion of this is handled by international banks using documentary credits. As market conditions become riskier, EDC can increase Canadian financial institutions' capacity to provide confirmations on these credits.

Through Canadian banks, with Documentary Credits Insurance, EDC supported more than \$150 million in transactions involving 80 Canadian companies in 34 foreign countries. Overall, there was an 87 percent increase in insured volumes.

Determined that Canadian exporters not lose agricultural sales as a result of extended credit terms offered by other countries, both short-term coverage and medium-term guarantees are available to support exports of bulk agricultural products. In 1991, these programs provided for export sales of \$352 million to 16 markets.

With policies tailored to meet the special needs of small business, EDC saw an increase of more than 30 percent in policyholders from 650 in 1990 to 861 in 1991. Insured volumes increased to \$178.8 million. And, under Global Comprehensive Insurance, which covers all of an exporter's sales to all markets, insured volume reached \$3.2 billion.

Tailoring Coverage to Medium-Term Risks

Some selected transactions and project-related contracts involve credit terms exceeding the six months normally associated with short-term coverage.

In 1991, EDC insured more than \$690 million under Medium-Term Insurance programs. Recently insured transactions included pulp mill equipment in China, gas pipeline booster packages in Iran, and telecommunications equipment in the Philippines.



EDC SAW AN INCREASE OF MORE THAN 30 PERCENT IN SMALL BUSINESS POLICYHOLDERS

Jennifer Westbury, Manager, International Marketing and Business Development, POLLARD BANKNOTE, Winnipeg, Manitoba, with EDC's Doug Gyles.

Insurance for Foreign Investment

The political events of 1991 demonstrate the value Foreign Investment Insurance can bring to international projects. This product protects against the risk of war or revolution, expropriation, and inconvertibility of capital and earnings. The most active sectors for EDC coverage continued to be mining, hotel development, oil and gas exploration and development, and food processing. There was strong demand for coverage in Latin America and Asia, with significantly increased interest in Central Europe and the new Commonwealth of Independent States. In 1991, insured volumes totalled \$530 million.

Weathering a Loss

In international trade, even when all precautions are taken, the unforeseeable can happen. This can lead to serious financial difficulties for exporters. Timely payment of a claim by EDC helps exporters weather the storm. In 1991, EDC played a significant role in protecting Canadian business against export-related debts. During the year, 373 claim applications for 28 countries were approved. More than \$13 million was paid to Canadian firms.

Contact List for Exporters

REGIONAL OFFICES

WESTERN REGION

Peter Foran
Vice-President

VANCOUVER OFFICE

Suite 1030
One Bentall Centre
505 Burrard Street
Vancouver, B.C.
V7X 1M5
Tel.: (604) 666-6234
Fax: (604) 666-7550

CALGARY OFFICE

Suite 1030
510-5th Street S.W.
Calgary, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-6898
Fax: (403) 292-6902

BRUCE STANTON
Manager

ONTARIO REGION

Rolfe Cooke
Vice-President

TORONTO OFFICE

Suite 810
National Bank Building
150 York Street
P.O. Box 810
Toronto, Ontario
M5H 3S5
Tel.: (416) 973-6211
Fax: (416) 862-1267

RICHARD McCORKINDALE
Manager

LONDON OFFICE

Suite 1512
Talbot Centre
148 Fullarton Street
London, Ontario
N6A 5P3
Tel.: (519) 645-5828
Fax: (519) 645-5580

JAN DVORAK
District Manager

QUEBEC & ATLANTIC REGION

Toby Price
Vice-President

MONTREAL OFFICE

Suite 2724
800 Victoria Square
P.O. Box 124
Tour de la Bourse
Postal Station
Montreal, Quebec
H4Z 1C3
Tel.: (514) 283-3013
Fax: (514) 878-9891

JACQUES LACASSE
Manager

HALIFAX OFFICE

Suite 1003
T.D. Bank Building
1791 Barrington Street
Halifax, Nova Scotia
B3J 3L1
Tel.: (902) 429-0426
Fax: (902) 423-0881

STEPHEN DEMPSEY
Manager

WINNIPEG OFFICE

8th Floor
330 Portage Avenue
Winnipeg, Manitoba
R3C 0C4
Tel.: (204) 983-5114
Fax: (204) 983-2187

DOUG GYLES
Manager

OTTAWA OFFICE

151 O'Connor Street
Ottawa, Canada
K1A 1K3
Tel.: (613) 598-2992
Fax: (613) 237-2690

HOWARD McCOURT
District Manager

HEAD OFFICE

151 O'Connor Street, Ottawa, Canada K1A 1K3
Tel.: (613) 598-2500 Telex: 053-4136 Fax: (613) 237-2690

EXPORT INSURANCE

VICE-PRESIDENT
Ian Gillespie

SHORT TERM INSURANCE DIVISION
John Hutchison
Chief Underwriter

MEDIUM TERM INSURANCE DIVISION
Eric Siegel
General Manager

**ONTARIO & WESTERN
DEPARTMENT**
Keith Milloy
Manager

Fax: 598-2525

**QUÉBEC & ATLANTIC
DEPARTMENT**
Garry Bourbonnais
Manager

Fax: 598-2780

**AGRICULTURE & DOCUMENTARY
CREDITS DEPARTMENT**
Manager

Fax: 598-2780

WESTERN REGION
Ken Dunn
Manager

Fax: 237-2690

EASTERN REGION
Jean Cardyn
Manager

Fax: 237-2690

**FOREIGN INVESTMENT
INSURANCE DEPARTMENT**
Robert Rendall
Manager

Fax: 237-2690

EXPORT FINANCING

AFRICA, MIDDLE EAST & EUROPE DIVISION
Henri Souquières
General Manager

AFRICA & MIDDLE EAST DEPARTMENT
Didier Delahousse
Manager

EUROPE DEPARTMENT
June Domokos
Manager

Fax: 598-2503

AMERICAS DIVISION
Don Curtis
General Manager

MEXICO & SOUTH AMERICA DEPARTMENT
John Balint
Manager

USA & CARIBBEAN DEPARTMENT
Ken Hamp
Manager

Fax: 598-2504

ASIA/PACIFIC DIVISION
Jim Brockbank
General Manager

PACIFIC/NORTH ASIA DEPARTMENT
Tom Macdonald
Manager

SOUTH ASIA DEPARTMENT
Tony Coles
Manager

Fax: 598-2503

**INDUSTRIAL ADVISORY
SERVICES DEPARTMENT**
Mike Scully
Manager

Fax: 598-2504

CLAIMS & RECOVERIES

Hubert Chénier
Manager

Fax: 598-2837

LOANS ADMINISTRATION

Harry Kaunisviita
Manager

Fax: 598-2514

EXECUTIVE MANAGEMENT COMMITTEE

PAUL LABBÉ
President and Chief Executive Officer

MARTIN BAKKER
Senior Vice-President

GLEN HAMMOND
Senior Vice-President

BILL MUSGROVE
Vice-President

ROGER PRUNEAU
Senior Vice-President

GILLES ROSS
Senior Vice-President

BOB VAN AEDEL
Senior Vice-President

BUREAUX RÉGIONAUX

RÉGION DE L'EST Peter Foran Vice-président

RÉGION DE L'ONTARIO Rolfe Cooke Vice-président

RÉGION DU QUÉBEC ET DE L'ATLANTIQUE Toby Price Vice-président

BUREAU DE VANCOUVER Bureau 1030 One Bental Centre 505, rue Burrard Vancouver (C.-B.) V7X 1M6 Tél. : (604) 666-6234 Télécopieur : (604) 666-7550	BUREAU DE CALGARY Bureau 1030 510, 5 ^e rue S.-O. Calgary (Alberta) T2P 3S2 Tél. : (403) 292-6898 Télécopieur : (403) 292-6902	BUREAU DE TORONTO Bureau 810 Edifice de la Banque Nationale 150, rue York C.P. 810 Toronto (Ontario) M5H 3S5 Tél. : (416) 973-6211 Télécopieur : (416) 862-1267	BUREAU DE LONDON Bureau 1512 Talbot Centre 148, rue Fullerton London (Ontario) N6A 5P3 Tél. : (519) 645-5828 Télécopieur : (519) 645-5580	BUREAU DE MONTREAL Bureau 2724 800, place Victoria C.P. 124 Montréal (Québec) H4Z 1C3 Tél. : (514) 283-3013 Télécopieur : (514) 878-9891	BUREAU DE HALIFAX Bureau 1003 Edifice de la Banque TD 1791, rue Barrington Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1 Tél. : (902) 429-0426 Télécopieur : (902) 423-0881
BUREAU DE WINNIPEG 8 ^e étage 330, avenue Portage Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4 Tél. : (204) 983-5114 Télécopieur : (204) 983-2187	DOUGLAS GYLES Directeur	BUREAU D'OTTAWA 151, rue O'Connor Ottawa, Canada K1A 1K3 Tél. : (613) 598-2992 Télécopieur : (613) 237-2690	HOWARD McCOURT Directeur du district	JACQUES LACASSE Directeur	STEPHEN DEMPSEY Directeur

ASSURANCES À L'EXPORTATION

VICE-PRÉSIDENT Ian Gillespie	DIVISION DES ASSURANCES À COURT TERME Souscripteur en chef John Hutchison	SERVICE DE L'AGRICULTURE ET DES CRÉDITS DOCUMENTAIRES Directeur Ken Dunn	DIVISION DES ASSURANCES À MOYEN TERME Eric Siegel Directeur général	RÉGION DE L'EST Jean Cardyn Directeur	SERVICE DE L'ASSURANCE-INVESTISSEMENT À L'ÉTRANGER Directeur Robert Rendall
SERVICE DE L'ONTARIO ET DE L'OUEST Keith Milloy Directeur Télécopieur : 598-2525	SERVICE DU QUÉBEC ET DE L'EST Gerry Bourbonnais Directeur Télécopieur : 598-2780	SERVICE DE L'AGRICULTURE ET DES CRÉDITS DOCUMENTAIRES Directeur Ken Dunn Télécopieur : 237-2690	DIVISION DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE Jim Brochank Directeur général Télécopieur : 237-2690	RÉGION DE L'EST Jean Cardyn Directeur Télécopieur : 237-2690	SERVICE DE L'ASSURANCE-INVESTISSEMENT À L'ÉTRANGER Directeur Robert Rendall Télécopieur : 237-2690

FINANCEMENT À L'EXPORTATION

DIVISION DE L'AFRIQUE, DU MOYEN-ORIENT ET DE L'EUROPE Directeur général Henri Souvires	DIVISION DES AMÉRIQUES Directeur général Don Curtis	SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE DU SUD Directeur John Baillet	SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES ANTILLES Directeur Ken Hamp	SERVICE DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE Directeur Tom Macdonald	SERVICES CONSULTATIFS INDUSTRIELS Mike Scully Directeur Télécopieur : 598-2504
SERVICE DE L'AFRIQUE ET DU MOYEN-ORIENT Didier Delahousse Directeur Télécopieur : 598-2503	SERVICE DU MEXIQUE ET DE L'AMÉRIQUE DU SUD Directeur John Baillet	SERVICE DES ÉTATS-UNIS ET DES ANTILLES Directeur Ken Hamp	SERVICE DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE Directeur Tom Macdonald	SERVICE DE L'ASIE ET DU PACIFIQUE Directeur Tom Macdonald	SERVICES CONSULTATIFS INDUSTRIELS Mike Scully Directeur Télécopieur : 598-2504

INDENNISATIONS ET RECOURS

Hubert Chénier Directeur Télécopieur : 598-2837	Harry Kaunavilla Directeur Télécopieur : 598-2514
--	--

COMITÉ DE LA HAUTE DIRECTION

MARTIN BAKKER Premier Vice-président	GLEN HAMMOND Premier Vice-président	BILL MUSGROVE Vice-président	ROGER PRUNEAU Premier Vice-président	GILLES ROSS Premier Vice-président	BOB VAN ADEL Premier Vice-président
PAUL LABBÉ Président et Chef de la direction	PAUL LABBÉ Président et Chef de la direction	PAUL LABBÉ Président et Chef de la direction	PAUL LABBÉ Président et Chef de la direction	PAUL LABBÉ Président et Chef de la direction	PAUL LABBÉ Président et Chef de la direction



les ressources gouvernementales se raréfient, la capacité du Canada de soutenir la concurrence selon des modalités similaires est mise à rude épreuve. Dans ce contexte, l'accord atteint, à la fin de 1991, au sujet d'une nouvelle coopération et de développement économique (OCDE) vient tout particulièrement à point. Ces réformes visent essentiellement à réduire, de façon substantielle, l'importance de l'aide consentie par de nombreux pays créanciers à l'appui des échanges commerciaux. Même s'il est prématuré d'en mesurer l'incidence, ces réformes ont été bien accueillies par la SBE et le Canada puisqu'elles contribuent à uniformiser les règles du jeu auxquelles sont soumis les exportateurs canadiens.

1992 ET L'AVENIR

Nous vivons à une époque marquée par le changement et l'incertitude. Pour réussir, et mieux soutenir la concurrence, l'exportateur canadien devra réviser ses stratégies. Pour sa part, la SBE s'efforce de mettre au point les produits et services financiers qui aideront les exportateurs canadiens à devenir plus concurrentiels sur la scène internationale. À titre de partenaire des exportateurs canadiens de toute envergure, la SBE ne ménagera aucun effort pour devenir le chef de file mondial quant à la qualité des services financiers offerts à ses clients.

LE FINANCEMENT DES IMMOBILISATIONS

La SBE a recours à des méthodes dynamiques lorsqu'elle emprunte sur les marchés financiers pour financer ses engagements au titre des prêts. En 1991, elle a recueilli l'équivalent de 1,3 milliard de dollars au moyen d'offres d'obligations lancées sur les marchés internationaux. La première offre publique de billets protégés reliés à un indice réalisée (PINS) le *Financial Post* comme l'un des produits d'investissement les plus innovateurs de l'année. Les billets protégés offrent aux investisseurs un rendement lié au relèvement de l'indice composé de Standard & Poor's 500.



LA SBE VISE À
OFFRIR LES
SERVICES ET
PRODUITS
FINANCIERS
QUI AIDENT
LES
EXPORTATEURS
CANADIENS À
RÉUSSIR.
Suzan Harper
(à gauche),
vice-présidente
des affaires
internationales
et
LTD. INC.
Vancouver, BC
compagnie de
garantie à profit
John Baker,
Fellow Fellow
Vancouver, BC
M. SBE.



LE MONDE DU FINANCEMENT INTERNATIONAL

Qu'il s'agisse de la vente de pièces d'avions aux Pays-Bas, d'un projet de détournement des eaux au Venezuela, ou de la prestation de services de savoir-faire pour le secteur pétrolier en Algérie, le financement du commerce international devient une entreprise de plus en plus complexe.

Grâce à un marketing dynamique de la part des exportateurs canadiens, la SBE a enregistré en 1991 une augmentation de 13 p. 100 du volume total de prêts signés, dont la valeur a atteint 1,65 milliard de dollars. Il s'agit de la cinquième année consecutive d'augmentation de l'appui accordé sous forme de financement à l'exportation.

Le volume des prêts financés comprend une tranche de financement concessionnel et non concessionnel d'une valeur supérieure à 240 millions de dollars, accordée sur le Compte du Canada, que la SBE administre au nom du gouvernement du Canada.

Créer des débouchés

En 1991, la SBE a continué à concentrer ses activités de financement sur l'Europe, les États-Unis, le Mexique, l'Algérie, le Venezuela et la Chine. La moitié du financement accordé a servi à appuyer des ventes à des acheteurs du secteur privé.

Dans le cas d'un bon nombre des marchés traditionnels de la SBE, le financement concessionnel ou par *crédits mixtes* est devenu une caractéristique courante des pratiques concurrentielles de financement. Or, comme

directs en 1991.

financée sur ces mécanismes, la Société a conclu 33 prêts transactions dont la valeur était trop élevée pour être crédit ou de protocoles de financement, ou dans les cas de Dans les pays où la SBE n'a pas établi de lignes de disponible sur ces mécanismes.

4,3 milliards de dollars la valeur totale du financement supérieure à 1 milliard de dollars, ce qui porte à signé ou renouvelé des lignes de crédit d'une valeur qui régit sur les marchés d'exportation. En 1991, la SBE a appréciable face à l'importante situation concurrentielle place rapide du financement, ce qui constitue un facteur modalités sont établies à l'avance, permettent une mise en

modalités sont établies à l'avance, permettent une mise en place rapide du financement, ce qui constitue un facteur appréciable face à l'importante situation concurrentielle qui régit sur les marchés d'exportation. En 1991, la SBE a signé ou renouvelé des lignes de crédit d'une valeur supérieure à 1 milliard de dollars, ce qui porte à 4,3 milliards de dollars la valeur totale du financement disponible sur ces mécanismes.

Près de 120 exportateurs, ainsi que 7 600 fournisseurs de ces derniers, ont bénéficié des services de financement de la SBE en 1991. Nous avons continué à appuyer les petites transactions et les exportateurs de moindre envergure, au point où environ 75 p. 100 des transactions financées en 1991 ont porté sur des montants inférieurs à 5 millions de dollars, et environ 20 p. 100 des exportateurs concernés ont des ventes annuelles inférieures à ce montant.

Faciliter les exportations grâce à des outils de financement

Les lignes de crédit ont été les produits de financement de la SBE les plus utilisés. Ces

par des banques internationales ayant recours aux crédits documentaires. À mesure que les marchés présentent des risques plus élevés, la SBF peut accroître la capacité des institutions financières canadiennes d'appuyer ces crédits.

banques canadiennes et en vertu du programme d'assurance-crédits documentaires, la SEB a appuyé des transactions d'une valeur supérieure à 150 millions de dollars. Ces exportations, réalisées par 80 entreprises canadiennes, étaient destinées à 34 pays. Dans l'ensemble, il y a eu une hausse de 87 p. 100 du volume assuré.

En 1991, la SEB a appuyé,

en vertu de ces programmes d'assurance-crédit pour les produits agricoles en vrac, des ventes à l'exportation d'une valeur de 352 millions de dollars réalisées sur 16 marchés.

Reconnaissant l'importance

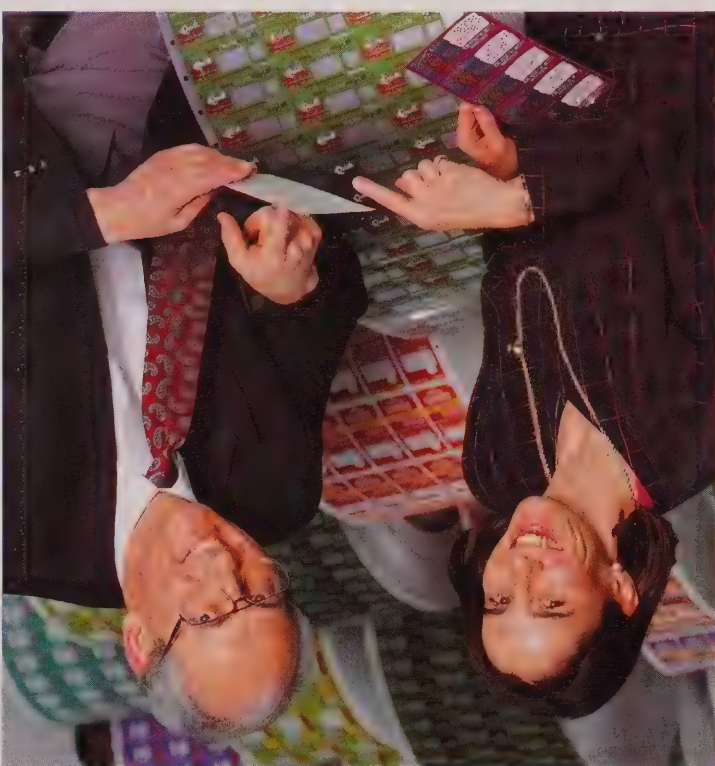
d'assurance à l'exportation conçues pour répondre à ses besoins particuliers. La Société a de ce fait enregistré une hausse de plus de 30 p. 100 du nombre de titulaires de polices, qui est passé de 650 en 1990 à 861 en 1991. Le volume assuré en vertu des polices pour petites entreprises est par ailleurs passé à 1 78,8 millions de dollars. Parallèlement, en vertu du programme d'assurance globale Multirisque, qui protège toutes les ventes que l'exportateur réalise sur tous les marchés où il exporte, le volume assuré en 1991 a atteint 3,2 milliards de dollars.

Protection sur mesure contre les risques à moyen terme

En 1991, la SEB a assuré des contrats de plus de 690 millions de dollars en vertu de ses programmes d'assurance à moyen terme. Parmi les transactions récemment assurées, notons les ventes de matériel destiné à une usine de pâtes en Chine, de stations de compression pour gazoducs en Iran et de matériel de télécommunications aux Philippines.

Assurance-investissement à l'étranger

Les événements politiques qui se sont produits en 1991 montrent bien à quel point les projets internationaux peuvent bénéficier de l'assurance-investissement à l'étranger, qui offre une protection contre les risques de



guerre ou de révolution, d'expropriation et de non-convertibilité des investissements et des bénéfices réalisés à l'étranger. Les secteurs d'activité où la SBF offre le plus fréquemment son assurance-investissement à l'étranger demeurent l'exploitation minière, la construction hôtelière, la prospection et la mise en valeur du pétrole et du gaz naturel ainsi que la transformation des aliments. La demande de protection en vertu de cette assurance est restée forte dans le cas de l'Amérique latine et l'Asie, avec une hausse marquée en Europe centrale et total, des investissements des États indépendants. Au total, des investissements de 530 millions de dollars ont été assurés en 1991.

Surmonter les sinistres

Dans le monde du commerce international, même si toutes les précautions ont été prises, l'imprévu peut survenir, ce qui risque de causer de sérieuses difficultés financières à l'exportateur. Le versement d'indemnités en temps opportun par la SEE aide les exportateurs à traverser les passages critiques. En 1991, la SEE a joué un rôle important dans la protection des entreprises canadiennes contre les sinistres d'exportation. Au cours de cet exercice, 373 demandes d'indemnisation visant des sinistres survenus dans 28 pays ont été approuvées, et au-delà de 13 millions de dollars ont été versés aux entreprises canadiennes.

LA SEE A
ENREGISTRE
UNE HAUSSE
SUPERIEURE A
30 P. 100 DU
MONTRE DE
TITULAIRES DE
POLICES POUR
PETITES
ENTREPRISES
JANVIER 2004
PROCES DE
EXPRESSION DE
MARCHÉ
INTERNATIONAL
POLLARD
BANKNOTE
DE WANG
WANG
DONG GYU
DE LA SEE

NOS CLIENTS, LE CENTRE DE NOTRE UNIVERS

La recherche de l'excellence et de la satisfaction du client a incité la SEB à changer à la fois sa philosophie et sa stratégie commerciale. Elle a en effet décidé de faire porter tous ses efforts sur la satisfaction des besoins du client. Nous consultons beaucoup plus souvent nos clients, afin de mieux comprendre leurs priorités et leurs besoins. Et nous réexaminons nos propres produits et services en vue de les simplifier et de rationaliser, dans toute la mesure du possible, les exigences en matière de soumission de demandes et d'établissement des rapports.

En mettant en oeuvre une philosophie axée sur le client, la SEB vise à offrir des produits et des services de qualité dans le but d'accroître la compétitivité des exportateurs canadiens.

En 1991, la SEB a affiché un bénéfice de 32,7 millions de dollars. Cette performance s'explique par plusieurs facteurs-clés, dont la réduction considérable des frais d'intérêt à l'égard de nos emprunts et la participation du gouvernement canadien à des accords internationaux



Qui dit exportation dit risques : le risque de ne pas être payé par l'acheteur étranger; le risque de perdre la maîtrise de ses investissements à l'étranger; le risque de voir un

LA GESTION DES RISQUES GRÂCE AUX ASSURANCES À L'EXPORTATION

d'allègement de la dette pour la Pologne et l'Égypte, ce qui a permis à ces deux pays de recommencer à s'acquitter de leurs obligations envers la SEB.

Le bénéfice réalisé en 1991, de même que celui que la SEB s'efforcera de réaliser à l'avenir, permettront à la Société de rétablir son capital de base, qui avait été réduit en 1989 lorsqu'elle avait procédé à un virement exceptionnel de 200 millions de dollars, prélevés sur ses bénéfices non répartis, à sa provision pour pertes sur prêts.

Nous sommes fermement convaincus que la bonne santé financière de la Société et l'adoption d'une vision axée sur le client constituent la clé de rapports productifs et durables avec les exportateurs.

contrat à l'exportation impossible à exécuter une fois que les biens sont produits, mais avant qu'ils ne soient expédiés; ou le risque d'appel d'une garantie ou d'une caution de bonne fin. Ces risques ne doivent cependant pas empêcher les exportateurs de miser sur les débouchés qui s'offrent à eux. Il est en effet possible de les gérer efficacement grâce à la gamme des services d'assurance-crédit à l'exportation de la SEB, qui offrent une protection contre les sinistres. Les exportateurs canadiens, de plus en plus conscients de l'importance d'une saine gestion des risques, n'ont jamais soumis autant de demandes d'assurance à l'exportation à la SEB.

En 1991, le volume des exportations assurées par la SEB a franchi le cap des 5 milliards de dollars. La récession qui a frappé de nombreux pays industrialisés, dont l'effet a été d'entraîner une hausse très sensible des risques de crédit sur ces marchés, n'est que l'un des facteurs à l'origine de cette demande accrue.

Assurer les transactions à court terme

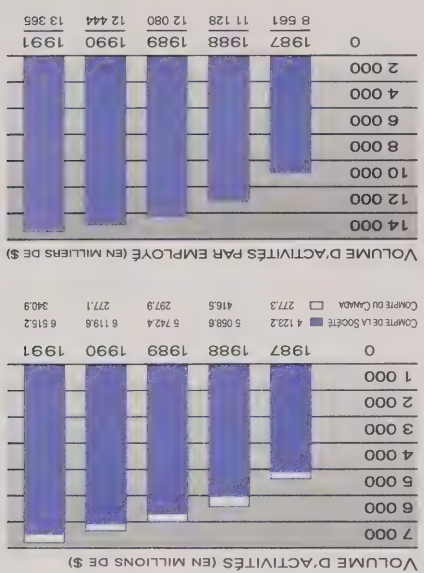
Le commerce d'exportation du Canada est financé à court terme dans une proportion de plus de 90 p. 100, en partie

UN AVANTAGE
IMPORTANT DE
L'ASSURANCE À
L'EXPORTATION
EST LA
TRANQUILLITÉ
D'ESPRIT
Kim Fejzmand
(au centre),
centrale de
RENEW
TAPE LIMITED,
de Renfrew
(à droite), et
Howard Wood, et
il est évident
Thorn, tous deux
on la SEB

1991

FAITS SAILLANTS

- Au total, 1 924 clients ont utilisé les produits et services de la SBE.
- Environ 187 000 années-personnes d'emploi ont été créées ou maintenues par les exportateurs canadiens qui ont utilisé les services de la SBE.
- Plus de 860 entreprises canadiennes ont bénéficié des programmes pour petites entreprises de la SBE.
- Le volume d'activités (Compte de la Société et Compte du Canada) de la SBE s'est accru de 7 p. 100, pour passer à 6,9 milliards de dollars.
- Le volume d'activités par employé a été porté à 13,4 millions de dollars.



«La Société pour l'expansion des exportations est fort consciente des difficultés qu'éprouvent les exportateurs canadiens. Dans les conditions pénibles que nous connaissons, elle s'efforce d'aider les entreprises à atteindre leurs objectifs d'exportation. Ses produits et services constituent même souvent l'élément indispensable dont ces entreprises ont besoin pour percer sur de nouveaux marchés. La Société s'efforce donc de les rendre souples, concurrentiels et adaptés aux besoins du client, et de les livrer en temps voulu.»

«La SBE a adopté deux importantes stratégies à long terme pour aider les exportateurs à réussir dans un monde de plus en plus concurrentiel. Elle s'est d'abord engagée à assurer la satisfaction du client par la gestion globale de la qualité et également à renforcer son capital de base afin de pouvoir offrir aux exportateurs des services financiers encore plus compétitifs sur la scène internationale.»



Maureen Sabia, président du Conseil d'administration, et Paul Labbé, président et chef de la direction.

ROYAUME-UNI

- 1) Banque de Montreal
- 2) 10 000 000 \$ US
- 3) 3 ou 5 ans
- 4) Soren Christensen, premier vice-président

- 5) Peter Wren, directeur principal
- Télécopieur : 44-1-236-7041
- Tél : 021-622735
- Tél : 44-1-236-3225
- Tél : 416-867-5584

RUSSIE

- 1) Vnesheconombank comme agent pour la
- 2) 62 000 000 \$ CAN
- 3) 2 ans
- 4) Mikhail Kasyanov, chef de division

- 5) Vnesheconombank comme agent pour la
- Télécopieur : 7-095-292-6095
- Tél : 7-095-292-9656
- de la Fédération de Russie
- Ministère de l'Economie du gouvernement

- 2) 100 000 000 \$ CAN
- 3) 3 à 8,5 ans
- 4) Mikhail Kasyanov, chef de division

- 2) 18 560 000 \$ CAN
- 3) jusqu'à 8,5 ans
- 4) Jaroslava Sindelarova, directrice régionale

TCHÉCOSLOVAQUIE

- 1) Ceskoslovenska Obchodni Banka, A.S.
- 2) 18 560 000 \$ CAN
- 3) jusqu'à 8,5 ans
- 4) Jaroslava Sindelarova, directrice régionale

- Télécopieur : 42-2-232-3892
- Tél : 122489

UKRAINE

- 1) Ukraine, représentée par la Banque nationale
- 2) 50 000 000 \$ CAN
- 3) 2 à 8,5 ans
- 4) George Yurchyshyn, président adjoint

- Tél : 7-044-293-4264
- Télécopieur : 131-251 KU SV

AFRIQUE ET MOYEN-ORIENT

Interlocuteur de la SEE : Didier Delahousse,
directeur

ALGÉRIE

- 1) Banque Algérienne de Développement
- 2) 26 304 000 \$ US
- 3) 3 à 5 ans
- 4) M. Kebir, directeur, Financement extérieur

SONATRACH

- 2) 140 000 000 \$ US
- 3) 10 ans
- 4) Aliili, sous-directeur, Financement

ISRAËL

- 1) Banque Hapoalim B.M.
- 2) 9 168 000 \$ US
- 3) 3,5 ou 7 ans
- 4) Tovi Shpayer, vice-présidente

- 5) Yehoshua Flam, représentant
- Tél : 514-935-1128
- Tél : 5267448

- 1) Banque Leumi Le-Israel B.M.
- 2) 10 000 000 \$ US
- 3) 3,5 ou 7 ans
- 4) Miriam Salzman, directrice adjointe

- 5) Menachem Inbar, président-directeur général
- Tél : 972-3-5148630
- Tél : 06-218582

- 1) United Mizrahi Bank Limited
- 2) 10 000 000 \$ US
- 3) 3,5 ou 7 ans
- 4) Ephraim Eisenmann, directeur adjoint

- 5) Schmuel Messenberg
- Premier vice-président à la direction
- UMB Bank & Trust Co., représentant

TUNISIE

- 1) République tunisienne, Ministère du Plan
- 2) 37 123 814 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Abdelhamid Bouhaouala, directeur

Ministère du Plan, Place de la Monnaie
Tél : 216-1-650-634

THAÏLANDE

- 1) Banque Krung Thai
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Salisa Nimsomboon, chef, Marketing et

- 1) Banque Siam Commercial
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Sateen Siriswasd, vice-président adjoint

- 5) Chef, Analyse du crédit et Relations
- interbancaires internationales
- Affaires internationales et Relations avec les
- institutions

- 1) Thai Farmers Bank
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Jindaratwini Theeraratstini

- 5) Promotion commerciale
- Tél : 66-2-271-4772
- Tél : 66-2-273-2229

FARMERS TH 81159
Télécopieur : 66-2-273-2229

CHINE (RÉPUBLIQUE POPULAIRE DE)

Interlocuteur de la SEE : Tom Macdonald,
directeur

Banque de Chine

- 2) environ 1 500 000 000 \$ CAN ou l'équivalent
- 3) en dollars américains ou en devises acceptables*
- 4) Wang Huanbang, directeur général

- 5) Zhang Yang, représentant
- Tél : 416-362-2991
- Tél : 86-1-601-6688

- 2) 22254 BCHO CN
- 3) 86-1-601-6688
- 4) Deuxième service du crédit

- 1) Banque Krung Thai
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Salisa Nimsomboon, chef, Marketing et

- 5) Affaires Internationales
- Tél : 66-2-254-9593
- Tél : 66-2-256-1304

- 1) Banque Siam Commercial
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Sateen Siriswasd, vice-président adjoint

- 5) Chef, Analyse du crédit et Relations
- interbancaires internationales
- Affaires internationales et Relations avec les
- institutions

- 1) Thai Farmers Bank
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Jindaratwini Theeraratstini

- 5) Promotion commerciale
- Tél : 66-2-271-4772
- Tél : 66-2-273-2229

FARMERS TH 81159
Télécopieur : 66-2-273-2229

ASIE DU SUD

limités, et des critères particuliers s'appliquent.
Canada par l'entremise de la SEE. Les fonds sont
vent aussi être envisagés par le gouvernement du

Interlocuteur de la SEE : Tony Coles, directeur

- 1) Banque Krung Thai
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Salisa Nimsomboon, chef, Marketing et

- 5) Affaires Internationales
- Tél : 66-2-254-9593
- Tél : 66-2-256-1304

- 1) Banque Siam Commercial
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Sateen Siriswasd, vice-président adjoint

- 5) Chef, Analyse du crédit et Relations
- interbancaires internationales
- Affaires internationales et Relations avec les
- institutions

- 1) Thai Farmers Bank
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Jindaratwini Theeraratstini

- 5) Promotion commerciale
- Tél : 66-2-271-4772
- Tél : 66-2-273-2229

FARMERS TH 81159
Télécopieur : 66-2-273-2229

ASIE DU SUD

limités, et des critères particuliers s'appliquent.
Canada par l'entremise de la SEE. Les fonds sont
vent aussi être envisagés par le gouvernement du

Interlocuteur de la SEE : Tony Coles, directeur

- 1) Banque Krung Thai
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Salisa Nimsomboon, chef, Marketing et

- 5) Affaires Internationales
- Tél : 66-2-254-9593
- Tél : 66-2-256-1304

- 1) Banque Siam Commercial
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Sateen Siriswasd, vice-président adjoint

- 5) Chef, Analyse du crédit et Relations
- interbancaires internationales
- Affaires internationales et Relations avec les
- institutions

- 1) Thai Farmers Bank
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Jindaratwini Theeraratstini

- 5) Promotion commerciale
- Tél : 66-2-271-4772
- Tél : 66-2-273-2229

FARMERS TH 81159
Télécopieur : 66-2-273-2229

ASIE DU SUD

limités, et des critères particuliers s'appliquent.
Canada par l'entremise de la SEE. Les fonds sont
vent aussi être envisagés par le gouvernement du

Interlocuteur de la SEE : Tony Coles, directeur

- 1) Banque Krung Thai
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Salisa Nimsomboon, chef, Marketing et

- 5) Affaires Internationales
- Tél : 66-2-254-9593
- Tél : 66-2-256-1304

- 1) Banque Siam Commercial
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Sateen Siriswasd, vice-président adjoint

- 5) Chef, Analyse du crédit et Relations
- interbancaires internationales
- Affaires internationales et Relations avec les
- institutions

- 1) Thai Farmers Bank
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Jindaratwini Theeraratstini

- 5) Promotion commerciale
- Tél : 66-2-271-4772
- Tél : 66-2-273-2229

FARMERS TH 81159
Télécopieur : 66-2-273-2229

ASIE DU SUD

limités, et des critères particuliers s'appliquent.
Canada par l'entremise de la SEE. Les fonds sont
vent aussi être envisagés par le gouvernement du

Interlocuteur de la SEE : Tony Coles, directeur

- 1) Banque Krung Thai
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Salisa Nimsomboon, chef, Marketing et

- 5) Affaires Internationales
- Tél : 66-2-254-9593
- Tél : 66-2-256-1304

- 1) Banque Siam Commercial
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Sateen Siriswasd, vice-président adjoint

- 5) Chef, Analyse du crédit et Relations
- interbancaires internationales
- Affaires internationales et Relations avec les
- institutions

- 1) Thai Farmers Bank
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Jindaratwini Theeraratstini

- 5) Promotion commerciale
- Tél : 66-2-271-4772
- Tél : 66-2-273-2229

FARMERS TH 81159
Télécopieur : 66-2-273-2229

ASIE DU SUD

limités, et des critères particuliers s'appliquent.
Canada par l'entremise de la SEE. Les fonds sont
vent aussi être envisagés par le gouvernement du

Interlocuteur de la SEE : Tony Coles, directeur

- 1) Banque Krung Thai
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Salisa Nimsomboon, chef, Marketing et

- 5) Affaires Internationales
- Tél : 66-2-254-9593
- Tél : 66-2-256-1304

- 1) Banque Siam Commercial
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Sateen Siriswasd, vice-président adjoint

- 5) Chef, Analyse du crédit et Relations
- interbancaires internationales
- Affaires internationales et Relations avec les
- institutions

- 1) Thai Farmers Bank
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Jindaratwini Theeraratstini

- 5) Promotion commerciale
- Tél : 66-2-271-4772
- Tél : 66-2-273-2229

FARMERS TH 81159
Télécopieur : 66-2-273-2229

ASIE DU SUD

limités, et des critères particuliers s'appliquent.
Canada par l'entremise de la SEE. Les fonds sont
vent aussi être envisagés par le gouvernement du

Interlocuteur de la SEE : Tony Coles, directeur

- 1) Banque Krung Thai
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Salisa Nimsomboon, chef, Marketing et

- 5) Affaires Internationales
- Tél : 66-2-254-9593
- Tél : 66-2-256-1304

- 1) Banque Siam Commercial
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Sateen Siriswasd, vice-président adjoint

- 5) Chef, Analyse du crédit et Relations
- interbancaires internationales
- Affaires internationales et Relations avec les
- institutions

- 1) Thai Farmers Bank
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Jindaratwini Theeraratstini

- 5) Promotion commerciale
- Tél : 66-2-271-4772
- Tél : 66-2-273-2229

FARMERS TH 81159
Télécopieur : 66-2-273-2229

ASIE DU SUD

limités, et des critères particuliers s'appliquent.
Canada par l'entremise de la SEE. Les fonds sont
vent aussi être envisagés par le gouvernement du

Interlocuteur de la SEE : Tony Coles, directeur

- 1) Banque Krung Thai
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Salisa Nimsomboon, chef, Marketing et

- 5) Affaires Internationales
- Tél : 66-2-254-9593
- Tél : 66-2-256-1304

- 1) Banque Siam Commercial
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Sateen Siriswasd, vice-président adjoint

- 5) Chef, Analyse du crédit et Relations
- interbancaires internationales
- Affaires internationales et Relations avec les
- institutions

- 1) Thai Farmers Bank
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Jindaratwini Theeraratstini

- 5) Promotion commerciale
- Tél : 66-2-271-4772
- Tél : 66-2-273-2229

FARMERS TH 81159
Télécopieur : 66-2-273-2229

ASIE DU SUD

limités, et des critères particuliers s'appliquent.
Canada par l'entremise de la SEE. Les fonds sont
vent aussi être envisagés par le gouvernement du

Interlocuteur de la SEE : Tony Coles, directeur

- 1) Banque Krung Thai
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Salisa Nimsomboon, chef, Marketing et

- 5) Affaires Internationales
- Tél : 66-2-254-9593
- Tél : 66-2-256-1304

- 1) Banque Siam Commercial
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Sateen Siriswasd, vice-président adjoint

- 5) Chef, Analyse du crédit et Relations
- interbancaires internationales
- Affaires internationales et Relations avec les
- institutions

- 1) Thai Farmers Bank
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Jindaratwini Theeraratstini

- 5) Promotion commerciale
- Tél : 66-2-271-4772
- Tél : 66-2-273-2229

FARMERS TH 81159
Télécopieur : 66-2-273-2229

ASIE DU SUD

limités, et des critères particuliers s'appliquent.
Canada par l'entremise de la SEE. Les fonds sont
vent aussi être envisagés par le gouvernement du

Interlocuteur de la SEE : Tony Coles, directeur

- 1) Banque Krung Thai
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Salisa Nimsomboon, chef, Marketing et

- 5) Affaires Internationales
- Tél : 66-2-254-9593
- Tél : 66-2-256-1304

- 1) Banque Siam Commercial
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Sateen Siriswasd, vice-président adjoint

- 5) Chef, Analyse du crédit et Relations
- interbancaires internationales
- Affaires internationales et Relations avec les
- institutions

- 1) Thai Farmers Bank
- 2) 25 000 000 \$ US
- 3) jusqu'à 10 ans
- 4) Jindaratwini Theeraratstini

- 5) Promotion commerciale
- Tél : 66-2-271-4772
- Tél : 66-2-273-2229

FARMERS TH 81159
Télécopieur : 66-2-273-2229

EUROPE

Intercuteur de la S.E.E. : June Domokos, directrice

BELGIQUE

- 1) Générale de Banque
- 2) 10 000 000 \$ CAN
- 3) jusqu'à 5 ans
- 4) Paul Jacques, directeur

HONGRIE

- 1) Banque Magyar Nemzeti
- 2) 15 000 000 \$ CAN
- 3) jusqu'à 8,5 ans
- 4) Laszlo Urban, premier directeur général adjoint
- 5) Affaires bancaires internationales
- Tél. : 36-1-153-3535
- Télécopieur : 226321
- National Bank of Hungary, représentant
- Télécopieur : 36-1-153-1058
- Tél. : 212-969-9270
- Télécopieur : 238180

ITALIE

- 1) Banca Nazionale Del Lavoro
- 2) 10 000 000 \$ US
- 3) 2, 3 ou 5 ans
- 4) Giovanni Rosa
- Tél. : 06-4702-7468
- Télécopieur : 680549 BNI.FIN 1
- W. A. Galbraith, représentant
- Vice-président, Affaires bancaires internationales
- Tél. : 416-365-7777
- Télécopieur : 06218880
- Tél. : 416-365-0849

PORTUGAL

- 1) Banco Português do Atlântico
- 2) 4 703 000 \$ US
- 3) 2, 3, 5 ou 7 ans
- 4) Maria Helena Allen Valença, directrice régionale
- 5) Relations avec les Amériques
- Tél. : 351-1-3461321/325036
- Télécopieur : 16559 BPA LXP/42944 ILBANK P
- Tél. : 351-1-321307/3475315
- Silippo Valli, vice-président, représentant
- Tél. : 212-306-7800
- Télécopieur : ITT 428339
- Tél. : 212-766-8047

ROUMANIE

- 1) Banca Romana de Comerț Exterior S.A.
- 2) 10 000 000 \$ US
- 3) 8,5 ans
- 4) Marius Vieru, directeur régional
- Credits à l'étranger, Relations interbancaires
- Tél. : 40-0-149947
- Télécopieur : 11235
- Tél. : 40-0-141598

Téléfons de México S.A. de C.V.

1) 100 000 000 \$ US

2) jusqu'à 10 ans

3) Gustavo León Méndez, Trésorier

4) Tél. : 525-222-1153

Fax : 525-203-5972

URUGUAY

- 1) Banco de la Republica Oriental del Uruguay
- (BROU)

2) 10 000 000 \$ US

3) de 2 à 8 ans

4) Cesar Luaces, directeur général adjoint

Tél. : 598-2-95-35-14

Fax : 598-2-95-35-40

VENEZUELA

- 1) Banco Provincial S.A.I.C.A.

2) 10 000 000 \$ US

3) de 2 à 8 ans

4) Arturo Ganteaume, vice-président

5) Affaires internationales

Tél. : 58-2-574-1965

Télécopieur : 58-2-574-1965

Bariven S.A.

2) 25 000 000 \$ US

3) de 2 à 8,5 ans

5) Robert La Grange, PDVSA Services Inc.

Représentant

Tél. : 713-531-0004

Télécopieur : 713-588-6290

Intercuteur de la S.E.E. : Ken Hamp, directeur

ÉTATS-UNIS ET ANTILLES

- 1) Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

2) 40 000 000 \$ US

3) jusqu'à 8,5 ans

4) Rosa Maria Solís, vice-présidente

5) Affaires bancaires internationales

Tél. : 525-652-9529

Télécopieur : 525-652-7313

Banco Nacional de México, S.A.

2) 18 304 000 \$ US

3) jusqu'à 8,5 ans

4) Alfredo Soto, premier vice-président

Financement des importations

Tél. : 525-709-0920

Télécopieur : 525-510-4271

5) Karin Rugeberg, représentante

Tél. : 416-368-1399

Télécopieur : 416-367-2543

Banco Nacional de Obras y Servicios

1) Públicos, S.N.C. (BANOBRAS)

2) 20 000 000 \$ US

3) jusqu'à 8,5 ans

4) CP Gilberto Martínez Montes

5) Directeur international, Financement

Tél. : 525-583-1403

Télécopieur : 525-583-9791

Bancomer, S.A.

2) 3 569 000 \$ US

3) jusqu'à 8,5 ans

4) Cecilia Saenz y Saenz, directrice adjointe

Promotion commerciale

Tél. : 212-621-3861

Télécopieur : 212-888-4355/832-8459

1) Comisión Federal de Electricidad (CFE)

2) 30 000 000 \$ US

3) jusqu'à 8,5 ans

4) Alberto Castelazo, directeur général, Finances

Tél. : 525-553-6448

Télécopieur : 525-553-6538

Multibanco Comertex, S.A.

2) 10 000 000 \$ US

3) jusqu'à 8,5 ans

4) Esperanza Roch Soto, vice-présidente

Opérations bancaires à l'étranger

Tél. : 525-395-5609

Télécopieur : 525-202-5264

Nacional Financiera, S.N.C.

2) 30 000 000 \$ US

3) jusqu'à 8,5 ans

4) José Luis Orenco, directeur

Financement bilatéral

Tél. : 525-225-7022

Télécopieur : 525-550-2557

Petróleos Mexicanos

2) 20 000 000 \$ US

3) jusqu'à 8,5 ans

4) Eduardo Ito Sugiyama, Finances internationales

Tél. : 525-254-1896

Télécopieur : 525-531-4955

Petróleos Mexicanos

2) 500 000 000 \$ US

3) jusqu'à 10 ans

4) Eduardo Ito Sugiyama, Finances internationales

Tél. : 525-254-1896

Télécopieur : 525-531-4955

LIGNES DE CRÉDIT ET PROTOCOLES

à ordre (reconnaissance de dette) émis par l'acheteur étranger à l'exportateur canadien en guise de paiement. La SEB achète ensuite les billets à ordre de l'exportateur canadien. Actuellement, la SEB compte 46 lignes de crédit et protocoles permettant aux acheteurs de 22 pays d'avoir accès facilement à du financement à l'exportation. De plus, la SEB offre d'autres types de prêts à des acheteurs de plusieurs pays qui ne figurent pas sur la liste ci-dessous.

Si vous avez besoin de plus amples renseignements sur la façon dont le financement à l'exportation de la SEB peut vous aider à conclure une transaction à l'étranger, communiquez avec le bureau régional le plus proche (se reporter aux «Noms et adresses utiles aux exportateurs»).

convenu d'avance des taux d'intérêt, des modalités de remboursement et des autres détails pertinents.

Un protocole de crédit acheteur est une entente conclue entre la SEB et une institution financière à l'étranger, par laquelle celle-ci peut garantir des prêts à l'exportation de la SEB aux acheteurs étrangers de biens et de services canadiens. La SEB et une institution financière à l'étranger déterminent à l'avance la valeur totale des exportations canadiennes qui peuvent être garanties par le protocole et s'entendent au préalable sur la marche que doit suivre l'établissement financier à l'étranger pour garantir des transactions individuelles.

Un protocole de crédit fournisseur est un troisième type d'accord global conclu entre la SEB et une institution financière à l'étranger, qui permet à cette dernière de garantir les billets

La SEB offre trois mécanismes de financement à l'exportation qu'elle peut établir avec des banques ou des institutions financières à l'étranger, dont les modalités sont fixées au préalable. Chacun d'entre eux permet aux acheteurs étrangers de se procurer des biens et des services canadiens à crédit et, dans chaque cas, la SEB paie directement l'exportateur canadien au nom de l'emprunteur, une fois que les modalités du contrat d'exportation ont été respectées.

Une ligne de crédit est une forme simplifiée de financement à l'exportation par laquelle la SEB prête de l'argent à une banque ou à une institution financière à l'étranger, qui rétrocède les fonds nécessaires aux acheteurs étrangers de biens et de services canadiens. Les transactions peuvent être conclues rapidement, du fait que la SEB et l'emprunteur étranger ont

CATÉGORIES

Indicatif outre-mer = 011

- 1) Emprunteur
- 2) Montant disponible au 30 avril 1992
- 3) Modalités de remboursement
- 4) Intercuteur des acheteurs auprès de l'emprunteur
- 5) Représentants de l'emprunteur en Amérique du Nord

MEXIQUE ET AMÉRIQUE DU SUD

Intercuteur de la SEB : John Balin, directeur

BOLIVIE, COLOMBIE, ÉQUATEUR, VENEZUELA

- 1) Corporación Andina de Fomento

- 2) 9 374 000 \$ US
- 3) 3 à 8 ans
- 4) Efrain Cazar, directeur, Financement

- 1) Caracas, Venezuela

- 2) 58-2-261-3377
- 3) 2350 CAFV VC
- 4) Télex : 58-2-284-5754

CHILI

- 1) Banco O'Higgins

- 2) 5 000 000 \$ US
- 3) 2 à 8 ans
- 4) Alejandro Young Downey, directeur adjoint

- 1) Affaires étrangères

- 2) 56-2-698-8424
- 3) Télex : 340306 Baohm CK
- 4) Télescopeur : 56-2-671-7152

LA QUALITÉ DU CRÉDIT DES ENTREPRISES AMÉRICAINES

leur des services doit être plus élevée que celle d'autres secteurs de l'industrie, notamment à court terme dans le cas des petites entreprises. Cette situation découle à la fois de la faible demande des services demandés par les autres entreprises et de l'inquiétude persistante du consommateur face à l'endettement.

Ventes au détail

L'augmentation substantielle du nombre de faillites dans le secteur des ventes au détail, en 1991, est attribuable à la diminution des dépenses de consommation, combinée à l'excédent de stocks et aux vives pressions de la concurrence. Les modalités de crédit devraient s'améliorer légèrement d'ici la fin de 1992, en grande partie suite à la hausse de la consommation personnelle, ce qui devrait entraîner une modeste augmentation des revenus et des bénéfices cette année. Les entreprises afficheront aussi de meilleurs bénéfices grâce à la mise en place de techniques de nature à accroître la productivité. La concurrence est telle qu'il faut s'attendre à d'autres faillites parmi les entreprises à peine rentables, et au maintien de la tendance à l'intégration notée dans l'industrie depuis cinq ans.

Construction

En 1991, les faillites notées dans ce secteur étaient directement attribuables à la chute sévère du nombre de mises en chantier, qui s'est élevée à 1,01 million d'unités, le niveau le plus bas enregistré depuis 40 ans, et considérablement inférieur à la moyenne de 1,8 million d'unités enregistrée au milieu des années 1980. Les modalités de crédit connaîtront une amélioration modérée en 1992, surtout grâce à une reprise des mises en chantier qui semble déjà amorcée, et dont le nombre devrait s'élever à 1,19 million en 1992. La diminution des paiements d'intérêt, en raison de la baisse des taux, et l'augmentation des bénéfices, grâce aux mises en chantier plus nombreuses et à une réduction d'autres frais, contribueront à rétablir la solvabilité du secteur.

Ventes en gros

Dans le secteur des ventes en gros, le nombre de faillites a augmenté considérablement, en 1991, dans les secteurs des véhicules automobiles et des pièces de rechange, des métaux et minéraux (à l'exclusion du pétrole) et du bois débit et autres matériaux de construction. En 1992, les modalités de crédit devraient légèrement s'améliorer, en raison de la poursuite de la consolidation, d'une hausse de la productivité et de l'augmentation des ventes. Les coûts continueront à subir de profondes coupures, du fait que les grandes entreprises de ventes au détail demandent une baisse des prix.

Pat Wudwud, économiste

Un endettement élevé, la récession et un resserrement du crédit ont entraîné une détérioration de la qualité du crédit des entreprises américaines en 1990 et pendant une bonne partie de 1991. Le nombre d'entreprises dont Moody's a dévalué la cote de crédit, par rapport à celles dont la cote a été réévaluée à la hausse, a atteint un sommet inégalé depuis 1945, et il y a eu augmentation substantielle (de 45 à 50 p. 100) du nombre de faillites et de dettes connexes. Même si le milieu des affaires des États-Unis est bien placé pour améliorer sa solvabilité lorsque la conjoncture économique s'améliorera, à la fin de 1992, les difficultés de crédit et de recouvrement demeureront inquiétantes pendant une bonne partie de l'année. Comme les faillites accusent en général un certain retard par rapport au cycle des affaires, le nombre d'entreprises en faillite devrait demeurer élevé en 1992.

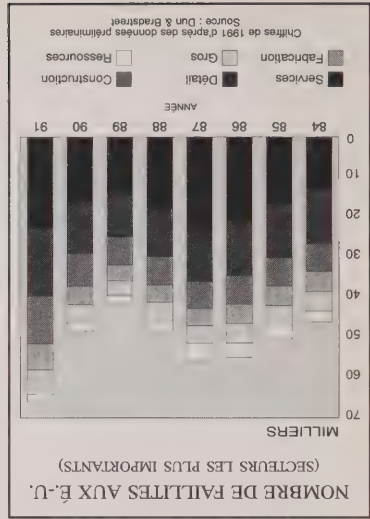
Amélioration prévue

D'ici la fin de 1992, la qualité du crédit des entreprises américaines devrait s'améliorer, et ce, pour plusieurs raisons. Premièrement, les entreprises s'efforcent de se libérer de leurs dettes, d'améliorer leurs liquidités et de diminuer leur endettement externe. Une hausse subtile du financement par capitaux propres a porté, en 1991, les ratios d'endettement à des niveaux inégaux depuis plus de dix ans (se reporter au graphique 1). Deuxièmement, pour la première fois depuis des années, une baisse des taux d'intérêt s'est traduite par une diminution des intérêts débiteurs nets et une amélioration des liquidités pour les entreprises. Le rapport des intérêts débiteurs aux bénéfices avant impôts a affiché une nette amélioration en 1991. Troisièmement, le rythme de la reprise devrait s'accélérer au cours du deuxième semestre de 1992, d'où une expansion économique modérée. En 1992, nous prévoyons une croissance de 1,5 p. 100 aux États-Unis, ce qui constitue une amélioration par rapport au repli de 0,7 p. 100 enregistré en 1991.

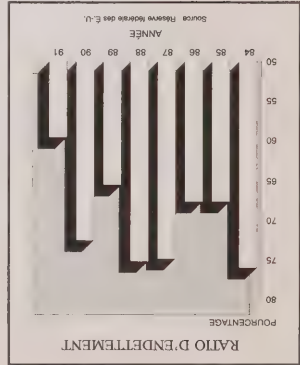
Industrie des services

En 1991, c'est l'industrie des services qui a affiché le nombre le plus élevé de faillites – presque le tiers de toutes les faillites d'entreprises (se reporter au graphique 2). Les grandes entreprises de toutes les industries et les consommateurs ont sabré dans leurs dépenses pendant la récession, ce qui a forcé de nombreuses petites entreprises à se retirer des affaires. Même si l'on prévoit que la croissance à long terme du sec-

Graphique 2



Graphique 1



UNE PREMIÈRE EN ÉMISSION D'OBLIGATIONS

La SEF vient de lancer l'émission d'obligations la plus importante de son histoire et met la dernière main à une nouvelle source de financement.



L'emprunt le plus important

Le 6 avril dernier, la SEF a lancé à Londres une série d'euro-obligations d'une valeur de 400 millions de dollars américains venant à échéance dans 10 ans et portant intérêt au taux annuel de 7,75 p. 100. Le syndicat financier, dont le chef de file était le Crédit Suisse First

Boston, se composait de huit autres banques d'investissement. Cette émission, la plus importante qu'ait effectuée la SEF sur n'importe quel marché, se caractérisait par le fait que le prix des obligations repères, les bons du Trésor à long terme des E.-U., que toute autre série du même genre lancée par la SEF, Les trois quarts des produits de l'émission ont été convertis à un euro-emprunt à taux flottant, par la voie par la SEF.

Vu dans la presse financière : Le Crédit Suisse First Boston, chef de file du syndicat financier chargé de l'émission d'euro-obligations de 400 M \$ US lancée par la SEF.

d'une structure complexe de swap proposée à la SEF par le Crédit Suisse Financier. La Deutsche Bank a mis au point une opération dérivée pour le reste des produits, ce qui a eu pour effet de réduire le taux fixe global à un niveau inférieur à celui des bons du Trésor à long terme des E.-U., la première année, et de maintenir le taux fixe au même niveau ou de le convertir en un taux flottant extrêmement faible pour les neuf années suivantes.

Utilisation d'une nouvelle source

Le programme de billets à moyen terme, qui peut être lancé sur le marché intérieur des Etats-Unis ou sur l'euro-marché, constitue une source de financement souple et en pleine croissance. Essentiellement, il ressemble aux obligations, puisqu'il s'agit d'une émission de titres de créances comportant une échéance à moyen terme, qui varie entre 1 et 10 ans, placées auprès d'investisseurs par des intermédiaires, et inscrites à une bourse européenne. Il comporte les toutes dernières caractéristiques, qui prévoient des emprunts dans de nombreuses devises, l'utilisation de produits dérivés et le rapport entre le rendement des billets, d'une part, et les taux d'intérêt, les capitaux propres et les indices des produits de base, d'autre part. Morgan Stanley International en est le chef de file, et les intermédiaires comprennent des banques et des courtiers en valeurs mobilières avec qui la SEF fait des affaires.

Robert Stewart
Agent de trésorerie

LA CBI... ET LES AUTRES

Aujourd'hui, le marché le plus attrayant du monde s'étend à l'est de la marque laissée par le Rideau de fer. Ceci est dû, d'une part, au fait qu'il y a rarement eu un marché à la fois si prometteur et si risqué, et d'autre part, au fait que nous ne savons pas comment le nommer : bloc de l'Est, Communauté des Etats indépendants (CEI)? La CBI a plutôt l'air d'un divorce que d'un mariage.

Quel que soit le nom qu'on lui donne, la région comprend presque 30 pays libérés. La plupart d'entre eux viennent d'entrer dans l'histoire moderne, mais tous subissent une transformation sans précédent qui entraîne un nouveau marché gigantesque.

Il existe toutefois à ce sujet de bonnes et de mauvaises nouvelles. Les bonnes nouvelles? La démocratie et l'économie de marché. Les mauvaises? Pendant leur réorganisation, les pays libérés ont presque tous perdu leur solvabilité, à l'exception de la Hongrie et de la Tchécoslovaquie qui, pour diverses raisons, constituent encore de bons risques. Ailleurs, l'effondrement de l'ordre ancien a provoqué une perturbation de l'activité économique et du commerce extérieur. Résultat? Rareté des devises et problème de la dette. De plus, la plupart des pays sont encore en train d'édifier de nouveaux systèmes

qui leur sont peu familiers, et les pays de la CBI découvrent à peine leur propre balance des paiements extérieurs.

Quant à nous, nous devons deviner. Car, bien que nous soyons inondés d'informations générales, nous n'avons pas assez de données fiables. Ce que nous savons vraiment, cependant, c'est que la balance des paiements de l'URSS s'est détériorée en 1990-1991, que d'énormes arrières sur les paiements à court terme et un moratoire sur la dette à long terme sont survenus, et que la dette de l'ancienne Union soviétique sera difficile à recouvrer. Le PNB de la Russie continue de chuter ; les prévisions officielles pour 1992 sont de 12 p. 100 dans l'ensemble et de 50 p. 100 dans certains secteurs. Le programme de réformes appliqué avec l'aide du Fonds monétaire international avance péniblement.

Quelles sont les recettes en devises? Quelles banques détiennent les devises fortes? Quelle est la quantité cachée à l'étranger? Qui a le droit de désigner cette semaine? Pourtant, ce ne sont pas les débouchés qui manquent, même si certains pays sont plus prometteurs que d'autres. La SEF le sait et fait tous les efforts possibles dans ce sens mais, pour l'instant, les risques de crédit constituent un obstacle difficile à franchir.

Peter Bailey

Economiste en chef adjoint

L'ASSURANCE-INVESTISSEMENT DE LA SEE PERMET DE RÉALISER UN PROJET EN OR

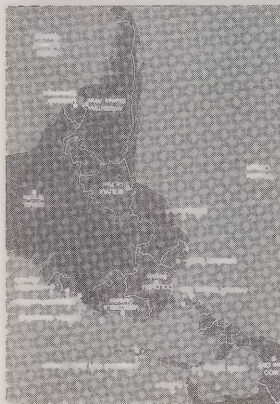
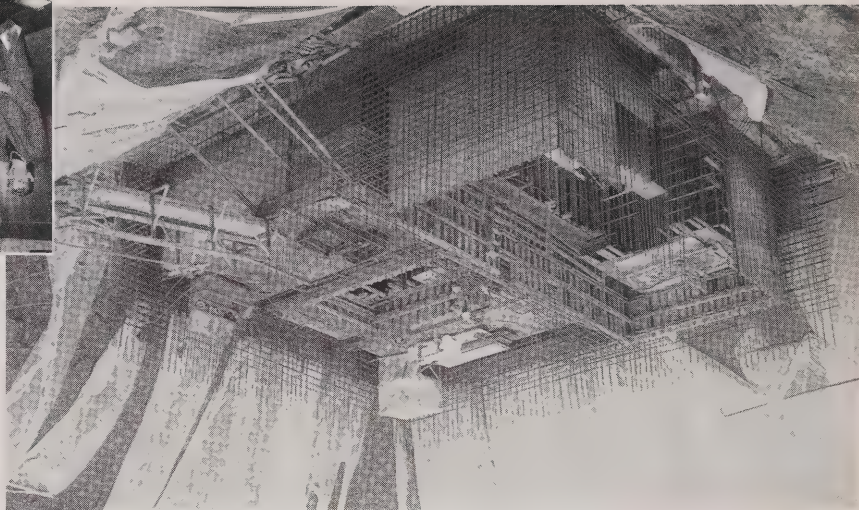
C'est la première fois que la SEE utilise son assurance-investissement à l'étranger (AIE) pour couvrir un prêt d'or. En effet, deux polices d'AIE ont été délivrées pour appuyer des investissements de Cambior Inc., de Montréal, visant le développement d'une mine d'or à ciel ouvert en Guyana, Amérique du Sud.

Ces polices couvrent, jusqu'à concurrence de 163 millions de dollars américains, des sinistres découlant de certains risques politiques liés au non-transfert de fonds, à l'expropriation, à la guerre et à l'insurrection. Elles s'appliquent tant au prêt d'or qu'au prêt en espèces. Le prêt d'or est un prêt contracté en or physique. Il s'agit d'une technique de financement particulière utilisée par les producteurs aurifères.

À la fin janvier, Cambior a finalisé les dispositions relatives à un prêt d'or de 330 000 onces d'or, d'une valeur maximale de 120 millions de dollars américains. Ce prêt, qui est couvert par la SEE, permettra de financer environ 75 p. 100 des coûts du projet. Cambior utilisera ses propres liquidités pour le règlement des derniers travaux de construction, investissement qui est aussi couvert par la SEE.

Cambior prévoit que la mine d'or, située sur le site Omai près de la rivière Essequibo, au sud-ouest de Georgetown, commencera sa production au début de 1993. La production aurifère totale devrait dépasser, sur une période de 10 ans, les deux millions d'onces. Omai constitue le premier projet d'investissement à l'étranger de Cambior appuyé par la SEE. Cambior est un important producteur aurifère canadien, dont la production en 1992 est estimée à 350 000 onces.

La mise en production de la mine d'or à ciel ouvert de Cambior, en Guyana, (projet appuyé par l'assurance-investissement à l'étranger) est prévue pour le début de 1993.



*Françoise Faverjon-Fortin
Agent, Assurances à l'exportation*

L'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA), de Washington (D.C.), réassure 34 p. 100 des polices d'assurance de la SEE dans le cadre de ce projet. C'est la deuxième fois que la SEE se réassure auprès de la MIGA dans le but de maximiser l'appui à un projet. Cette agence, affiliée au Groupe de la Banque mondiale, a été créée en 1988 pour encourager les entreprises du secteur privé à investir dans les pays en développement qui en sont membres.

Le développement de la mine aura des retombées considérables, tant au Canada qu'en Guyana : ventes d'équipements, dividendes, transfert de technologies et création d'emplois.

L'Agence multilatérale de garantie des

investissements (MIGA), de Washington (D.C.), réassure 34 p. 100 des polices d'assurance de la SEE dans le cadre

de ce projet. C'est la deuxième fois que la SEE se réassure auprès de la MIGA dans le but de maximiser l'appui à un projet. Cette agence, affiliée au Groupe de la

Banque mondiale, a été créée en 1988 pour encourager les entreprises du secteur privé à investir dans les pays en



Étaient présents lors de la signature : (assis, de g. à dr.) Louis Gignac, président de Cambior, Paul Labbé et Roger Prunau, de la SEE, et (debout, de g. à dr.) Françoise Faverjon-Fortin, de la SEE, Jacques Lacasse, de la SEE, Lalonde, de Cambior, Robert LaVallière et Hubert Pierre Chenard, Robert LaVallière et Hubert Lacroix, de Cambior et Eric Siegel, de la SEE.

LE FINANCEMENT GARANTIT-IL LE PAIEMENT?

Dans une conjoncture difficile, l'assurance à l'exportation est un bon moyen de s'offrir la tranquillité d'esprit. Mais qu'en est-il du financement? Ne devrait-il pas vous garantir que l'acheteur étranger respectera ses obligations contractuelles?

L'assurance peut aussi constituer un autre moyen de

vous procurer des fonds, étant donné que la SEB cède le

produit de la police à votre institution financière comme

garantie du financement bancaire.

L'APVD s'applique à presque tous les types de

transactions. C'est ainsi par exemple que les entreprises

canadiennes ont pu assurer les travaux suivants : un projet

hydroélectrique en Inde, un réseau téléphonique au Maroc,

la construction d'un hôpital au Gabon et un projet de pâtes

et papiers en Malaisie. Si, en vertu du contrat, vous devez

apporter votre propre équipement sur le chantier à

l'étranger, la couverture de la SEB pourrait protéger vos

biens de valeur contre les risques de dommages ou de

pertes attribuables à des événements particuliers.

Si vous désirez un programme d'assurance complet,

vous pouvez combiner l'APVD à d'autres types

d'assurance de la SEB, comme l'assurance-caution de

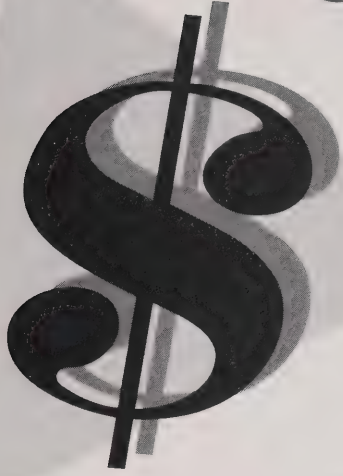
bonne fin et la garantie-caution de bonne fin, qui couvrent

des risques particuliers liés aux garanties bancaires.

Pour en savoir plus long sur l'APVD ou sur n'importe

quel autre produit d'assurance, veuillez communiquer avec

Diane Cousineau
Directrice adjointe,
Assurances



Non. Une transaction financée par la SEB comporte les

mêmes risques commerciaux et politiques que n'importe

qu'un moyen pour l'acheteur étranger de régler la

transaction; il n'en garantit pas le paiement.

Partant de là, il est tout à fait logique que vous

étendiez votre gestion des risques aux transactions à

l'exportation financées par la SEB. L'assurance préalable

au versement du prêt (APVD) vous offre ce genre de

protection.

L'APVD est semblable à l'assurance-opération

individuelle (AOI), qui couvre le non-paiement attribuable

à des risques commerciaux et politiques, lorsque la SEB

n'accorde pas de financement. Tout comme l'AOI,

l'APVD vous protège jusqu'à concurrence de 90 p. 100

des sinistres imputables au non-paiement par le client

étranger.

Elle vous couvre contre les risques tant commerciaux que politiques, notamment :

- l'insolvabilité de l'acheteur étranger;
- le manquement de l'acheteur étranger;
- la résiliation du contrat commercial qui ne découle pas d'une rupture de contrat de votre part;
- l'incapacité de convertir ou de transférer des fonds;
- le moratoire général sur la dette extérieure du pays;
- la guerre, la révolution ou l'insurrection;
- l'annulation ou le non-renouvellement de permis d'exportation ou d'importation.

Et l'APVD a un avantage supplémentaire : elle vous permet de protéger votre trésorerie. Même lorsque vous bénéficiez d'un financement de la SEB, votre trésorerie n'est pas complètement protégée, à moins qu'elle ne soit assurée elle aussi!

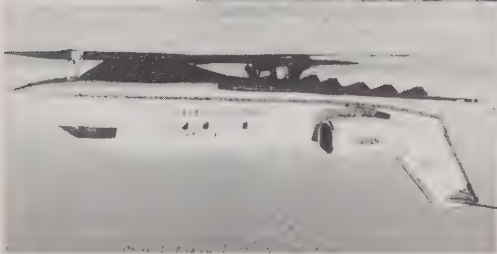
Intera fournit également des services de cartographie au secteur scientifique de l'industrie de l'environnement. Ses images radar aéroportées STAR donnent une

cartographie qui dépasse de loin les méthodes conventionnelles, du fait qu'ils peuvent percevoir la couche de nuages et sont en mesure de fonctionner jour et nuit. L'information ainsi obtenue permet, entre autres, de dresser une carte des glaces et d'aider de la sorte à la navigation dans l'océan Arctique. Dans les régions non développées éloignées, cette information constitue une aide précieuse pour la prospection, l'exploitation et la gestion des ressources naturelles, ainsi que pour les projets d'aide.

Les produits Intera ont fait leur percée dans 85 pays du monde, et l'entreprise a connu une croissance rapide dans les deux parties du continent américain, en Europe, en Asie et en Afrique.

Confrontée au problème – bénéfique – de la croissance rapide et de la multiplication de nouveaux débouchés, Intera a voulu exploiter au maximum ses ressources en capital tout en gérant les risques. Elle a donc reconnu aux programmes de la SEB, L'entreprise a travaillé avec Michel Lavigne, du bureau de Calgary de la SEB, et a obtenu que la Société fournisse une garantie à sa banque.

Winey Chow, Jim Christie,
Doug Gyles et Brenda Quinn



Ci-dessus : l'avion STAR-2 d'Intera, équipé de 2 radars, est utilisé principalement pour la surveillance.

provinciale qui fournit des services de télécommunications dans tout le Canada. Fondée en 1986, SaskTel International est d'ores et déjà connue internationalement pour sa capacité de trouver des solutions innovatrices et rentables à toutes sortes de besoins en télécommunications, depuis les services téléphoniques de base jusqu'aux communications numériques et à fibres optiques. L'entreprise participe à la modernisation de systèmes de télécommunications un peu partout dans le monde, notamment aux Bermudes, à Cuba, en Angleterre, en Tanzanie, en Chine et aux États-Unis.

Intera Information Technologies Corporation On peut dire que Intera Information Technologies Corporation, de Calgary, en Alberta, s'est imposée grâce à sa technologie informatique de pointe. Intera produit des cartes numérisées très perfectionnées et fournit des services de cartographie à ses clients, que l'on retrouve dans le secteur public, ou encore dans les industries de la défense, des hydrocarbures et de l'environnement. En se servant des cartes numérisées et de la gamme de logiciels ECLIPSE d'Intera, les compagnies pétrolières et gazières sont en mesure de localiser les gisements et emplacements de puits déjà en exploitation. Cette technologie joue un rôle clé dans la prospection pétrolière, gazière et minière dans le monde entier.

Une photo par système STAR au Zaire, prise par le radar de Pointe Noire, d'Intera Technologies.



À L'APPUI DE LA HAUTE TECHNOLOGIE DE L'OUEST

Le blé, le pétrole, le bois d'œuvre, les pâtes et papiers ou le poisson ne sont plus les seuls secteurs de réussite dans l'Ouest. Bon nombre d'entreprises performantes de la région s'intéressent en effet de plus en plus à la haute technologie.



Équipement à enregistrement vocal de Spilsbury

Ses efforts de marketing ont d'ailleurs porté leurs fruits et Spilsbury tente actuellement d'élargir ses marchés. La encore, Spilsbury pourra s'adresser à la SBE pour ses besoins en financement.

SaskTel International

SaskTel International, de Regina, en Saskatchewan, contribue à relier entre elles les centaines d'îles qui forment les Philippines. Depuis 1991, SaskTel a en effet obtenu deux contrats de plusieurs millions de dollars portant sur la fourniture, aux régions rurales, de services de communications téléphoniques et de transmission de données. Les réseaux correspondants permettront à plus de 250 agglomérations de communiquer avec le monde extérieur.

C'est en 1991 que SaskTel International a obtenu son premier contrat du ministère philippin des Transports et des Communications, qui portait sur la fourniture d'équipement et de documentation, ainsi que de services de formation, de mise à l'essai et de soutien technique. La SBE a appuyé l'entreprise en accordant un financement sur la ligne de crédit établie avec les Philippines. Doug Gyles, du bureau de Winnipeg de la SBE, a par ailleurs travaillé avec l'entreprise en vue de fournir à celle-ci une assurance-caution de bonne fin et une assurance préalable au versement du prêt.

Pour la deuxième phase du projet, lancée en avril 1992 dans six autres provinces des Philippines, SaskTel travaille une fois de plus avec le bureau de Winnipeg de la SBE en vue d'obtenir du financement et de l'assurance. SaskTel International est une filiale de la Saskatchewan Telecommunications, une société d'État

Spilsbury Communications Ltd.

Ces entreprises partent à la « Conquête de l'Ouest » avec une technologie de pointe, tout en affrontant les marchés d'exportation internationaux. Et leur percée mondiale bénéficie de l'appui indéfectible de la SBE, qui leur offre toute une gamme de produits adaptés à leurs besoins respectifs.

Au nombre des étoiles de la haute technologie de la Colombie-Britannique, on retrouve Spilsbury Communications Ltd., de Vancouver. Cette entreprise n'est pas une nouvelle venue sur la scène de la haute technologie : elle est en effet à l'avant-garde pour ce qui est de la conception d'équipement de télécommunications, et ce, depuis 1941. À ses débuts, elle fabriquait de l'équipement de communication à bande latérale unique de haute fréquence; par la suite, ses produits se sont diversifiés, et elle produit maintenant des modems à enregistrement vocal numérique et à haute fréquence, qui permettent la transmission par télécopieur sans erreurs.

En 1986, Spilsbury s'est lancée dans la fabrication et la commercialisation du RACE, un système de radio-téléphonie automatisé à haute fréquence destiné aux communications vocales et aux transmissions de données.

Même si Spilsbury n'est pas une entreprise de grande envergure, elle occupe une place importante dans la vente de systèmes de télécommunications point à point à des pays qui ne peuvent se permettre des réseaux cellulaires ou la mise en place de l'infrastructure requise pour un réseau téléphonique conventionnel. Elle s'est d'ailleurs fait connaître à l'échelle mondiale grâce à son équipement 90 p. 100 de son équipement est exporté vers des marchés aussi divers que le Moyen-Orient, l'Asie, l'Afrique, l'Europe et les deux parties du continent américain.

Exporteur vers d'assez nombreux marchés ne va pas sans risques, cependant. Grâce à la collaboration de Winney Chow, du bureau de Vancouver de la SBE, Spilsbury a géré ses risques en assurant ses créances auprès de la SBE. En demandant à la Société de s'occuper de l'aspect « risques » de ses opérations d'exportation, Spilsbury a pu se concentrer sur le marketing et l'élaboration de ses produits.

Corazón Aquino, ancienne présidente des Philippines, inaugure l'équipement de SaskTel.



ÉTABLIR DES LIENS ENTRE LES EXPORTATEURS ET LES ACHETEURS ÉTRANGERS

Que vous soyez intéressé par l'exportation au Canada, ou par l'importation à l'étranger, nous pouvons vous aider à trouver les fournisseurs canadiens des biens et services que vous recherchez.

projets à l'étude. Ces visites nous permettent d'évaluer les pratiques commerciales locales et de nous faire une meilleure idée des débouchés existants, deux éléments d'information dont ne peuvent que bénéficier les exportateurs canadiens. Nous suivons également l'évolution des projets une fois la convention de prêt ou la police d'assurance signée.

Enfin, nous assistons régulièrement à des foires, expositions et salons commerciaux ainsi qu'à des colloques techniques, afin de nous tenir au courant de l'évolution du monde industriel. Ces rencontres nous donnent une perspective globale des marchés mondiaux et nous aident à évaluer la position concurrentielle du Canada, ce qui nous permet de concentrer nos efforts sur les activités les plus rentables pour les exportateurs.

Même si notre rôle est d'émettre une opinion sur les capacités des exportateurs canadiens, nous espérons aussi pouvoir établir des liens entre les sous-traitants et les acheteurs étrangers.

Mike Scully

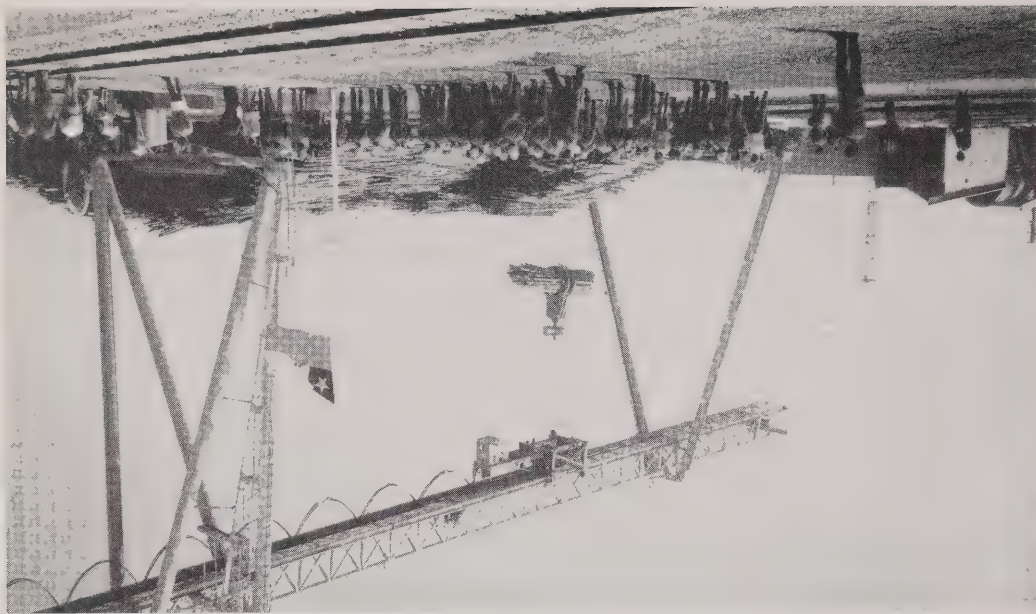
Directeur, Services consultatifs industriels

En nous tenant constamment informés de la nature et de la portée des activités des entreprises canadiennes, nous sommes à même de jeter des ponts entre acheteurs et compagnies canadiennes qui ont déjà obtenu des contrats à l'étranger.

Une bonne partie de nos connaissances et de notre savoir-faire nous vient de l'examen des transactions proposées, mais nous comptons également beaucoup sur le contact direct avec les exportateurs. D'ailleurs nos contacts les plus importants découlent de nos visites à ces derniers.

En effet, ces rencontres personnelles nous permettent de rassembler l'information à partir de laquelle nous élaborons les profils d'industrie et les listes de fournisseurs et effectuons les analyses de teneur canadienne et les évaluations de risques relatives aux transactions proposées. De plus, elles constituent, pour nous, un moyen privilégié de recueillir les réactions des clients vis-à-vis de nos produits et services, et d'apporter ainsi les améliorations qui s'imposent.

La réussite de projets étrangers étant souvent liée aux conditions qui prévalent sur place, nous nous rendons également aux chantiers, lorsque cela s'impose, dans le cadre de nos analyses techniques et commerciales des



Grâce à l'appui de la SEE, Kranco Material Handling Ltd., à Vancouver, a fourni une grue à H.A. Simons pour une usine de pâtes à papier au Chili.

ÉVITER LES SINISTRES

Lorsque vient le temps d'être payé...

à SEF vous offre des assurances à l'exportation, mais la plupart des exportateurs savent que rien ne vaut de bonnes pratiques de recouvrement.

Savoir quand s'adresser à l'acheteur pour se faire payer, et comment le faire, a une importance cruciale tant ici même, au pays, qu'à l'étranger.

La firme The House of Adjustments, Inc. (HOA)

propose dix moyens utiles d'améliorer vos modalités de recouvrement.

1. Ne supposez pas que vos clients connaissent votre politique en matière de crédit. Même lorsque des pratiques commerciales sont bien établies, assurez-vous

que vos clients connaissent la politique de votre entreprise en matière de crédit. De cette façon, lorsqu'un paiement est en souffrance, un simple rappel de votre politique est

première mesure qui peut en faciliter le recouvrement. Soyez toujours à l'aise pour réclamer le paiement d'un

compte qui vous est légitimement dû.

2. Apprenez à connaître vos clients – personnellement.

Étudiez vos dossiers de crédit. Ne faites pas crédit à un acheteur sans vous être assuré de sa fiabilité. Lorsque les

antécédents de l'acheteur montrent qu'il effectue ses paiements de façon irrégulière, suivez son compte de près,

et prenez immédiatement des mesures de suivi lorsqu'un paiement est particulièrement lent à vous parvenir. Un

client de longue date mérite une attention particulière.

3. Gardez vos dossiers de crédit à jour. L'évolution des marchés et des orientations en matière de gestion peut

modifier radicalement la bonne santé d'une entreprise et la conduite de ses affaires. Suivez de près les affaires de

certaines entreprises particulières, afin d'éviter les mauvaises surprises que pourrait causer une position de

crédit aléatoire.

4. En période difficile, resserez vos modalités de recouvrement. Lorsque la situation devient incertaine,

n'hésitez pas à revoir vos modalités de recouvrement et, au besoin, à les resserrer. Rien ne vous protège contre

l'imprévu, mais vous pouvez réduire au minimum les risques de pertes en adhérant strictement à vos politiques.

Revoyez d'abord vos lettres de recouvrement, de sorte que le ton y soit plus ferme et qu'elles incitent davantage le

destinataire à y donner suite.

5. Tentez de décaler les durées prolongées de paiement. Efforcez-vous de réduire au minimum les

durées prolongées de paiement, en étudiant soigneusement les demandes visant à obtenir de telles modalités et en

obtenant de votre service des ventes qu'il les décourage. Un nombre trop élevé de demandes en ce sens peut mettre

en péril les liquidités de votre entreprise et établir des précédents dangereux dans vos rapports avec vos clients.

6. En cas de paiement partiel, faites preuve de persévérance pour le règlement du solde. Un paiement partiel peut être une preuve de bonne foi, mais il ne faut pas relâcher vos efforts pour autant. Accusez réception de tout paiement partiel dans les meilleurs délais, et faites un suivi pour accélérer le règlement complet du solde.
7. Raccourcissez votre échéancier de recouvrement. Réduisez les délais de paiement après la date d'échéance de crédit après cette date. Il arrive qu'un tel «traitements de choc» imposé au paiement du principal ait l'effet voulu sur les clients, en particulier ceux qui comptent sur les biens ou les services de votre entreprise.
8. Ne coupez pas vos voies de communication. Tant que vous et votre client communiquez, il y a de l'espoir. Mais assurez-vous de discuter avec les gens qui prennent les décisions. Téléphonez-leur, ou rendez-leur visite, pour discuter du règlement du solde et établir un calendrier de paiement.
9. Efforcez-vous de régler les litiges rapidement. Si une partie du montant qui vous est dû n'est pas payé à cause de la qualité, du prix ou du service, efforcez-vous d'en arriver à un règlement satisfaisant pour les deux parties. Un litige mineur peut être invoqué comme prétexte pour ne pas régler un montant important. Insistez pour que la somme ne faisant pas l'objet du litige soit payée immédiatement, et que le solde soit réglé plus tard.
10. Prévoyez l'échec total. Fixez-vous à votre jugement pour déterminer le moment où vous avez épuisé tous les moyens dont vous disposez pour négocier un règlement satisfaisant. Prenez des mesures positives en confiant le compte à un service professionnel de recouvrement.

À quel moment avoir recours à un service de recouvrement

1. Le montant dû est en souffrance depuis 90 à 120 jours.
2. Une enquête vous indique que votre client éprouve des difficultés financières, que les ventes diminuent ou que d'autres créanciers ont pris des mesures de recouvrement.
3. Le coût des efforts déployés par votre personnel ne justifie plus l'investissement qu'ils représentent en temps passé sur le recouvrement.
4. Votre client fait preuve de mauvaise foi et perd sa crédibilité.

LES ASSURANCES – POUR QUI?

Demandez-le aux 79 compagnies canadiennes qui ont reçu au total plus de 3 millions de dollars d'indemnités.

La faillite trappe à nouveau

Vous pouvez également demander l'opinion de Robert Turk, contrôleur chez **Universal Showcase Inc.**, à Woodbridge (Ontario). Son entreprise avait, elle aussi, un important client, **All American Millworks Inc.**, à Houston (Texas), qui fut obligé de déclarer faillite; à ce moment-là, il devait à Universal plus de 72 900 \$ US. Et une fois de plus, la SBE donna suite à la demande d'indemnisation. L'entreprise n'eut de ce fait à subir qu'un court déséquilibre de sa situation de trésorerie.

Le prix des troubles civils

Les faillites ne constituent pas la seule menace pour la situation de trésorerie de l'exportateur. Les différents types d'assurance qu'offre la SBE constituent un rempart très efficace contre la vaste gamme des menaces susceptibles de porter atteinte à la survie financière de votre entreprise. Fondée à Montréal, P.A. Conseil est une firme d'ingénieurs et d'experts-conseils en gestion établie depuis longtemps et solidement en Afrique et au Moyen-Orient. En 1990, l'entreprise signa un contrat de cinq ans avec le ministère de la Planification du Zaïre. Le projet et le contrat étaient financés à 100 p. 100 par le Fonds africain de développement (FAD), mais P.A. Conseil n'en décida pas moins de demander une assurance à la SBE.

Vers le milieu de 1991, après plusieurs mois de troubles civils de plus en plus violents (dont le point culminant fut l'évacuation, en octobre, des ressortissants étrangers avec l'aide de parachutistes français et belges), le FAD se vit obligé de suspendre toute aide au Zaïre et ce, jusqu'à ce que l'ordre public et l'autorité gouvernementale soient rétablis, au moins en partie, dans ce pays. Pour P.A. Conseil, cela signifia malheureusement des factures impayées de plus de 137 000 \$ US, correspondant à des services déjà rendus.

La SBE suivait déjà la situation de près, l'exportateur l'en ayant avisée dès le début des troubles au Zaïre. La demande d'indemnisation fut traitée sous la catégorie «risques de guerre». La Société et son assureur essaient actuellement de régler ce cas sur le plan politique et espèrent de la sorte récupérer le plein montant de la dette plus les intérêts.

*Dan Ross
Agent, Indemnisations*

L'effet domino

emandez à Hugh Wakefield, contrôleur chez **Les Papiers Peints Berkeley Inc.**, à Sherbrooke (Québec), ce qu'il pense des assurances de la SBE. Entre la fin mai et le début septembre 1991, Berkeley avait expédié des lots de papier peint et de revêtements muraux en tissu à un client de longue date aux États-Unis, du nom de **Builder's Express Inc.**, à Topeka (Kansas). La transaction s'élevait à plus de 38 000 \$ US. L'acheteur, qui jouissait d'une excellente cote de crédit et avait toujours effectué ses paiements à temps, devint la victime de l'«effet domino» occasionné par la récession. Plusieurs de ses clients tombèrent en faillite, ce qui força à son tour l'entreprise à recourir aux dispositions du chapitre 11 de la Loi américaine sur les faillites.

La SBE reçut une demande d'indemnisation de Berkeley et, après examen, y donna suite. Dans le cas de Berkeley, au moins, les dominos ne sont pas tombés de ce côté-ci de la frontière.

INDEMNISATIONS du 1^{er} janvier au 1^{er} mai 1992

Entreprises	Indemnités	Montant (en \$ CAN)
-------------	------------	---------------------

Nombre total à ce jour		
79	128	3 078 000

RÉPARTITION PAR PAYS

Bahamas	1	Haïti	1	Espagne	2	Royaume-Uni	1
Brésil	1	Italie	1	Trinité et	1	États-Unis	116
France	2	Porto Rico	1	Tobago	1	Zaïre	1

RÉPARTITION PAR RISQUES

Défaut de l'acheteur	88
Insolvabilité	37
Refus de prendre livraison	1
Appel de caution	1
Expropriation	1

Montant	Nombre
Moins de 5 000 \$	60
De 5 000 \$ à 100 000 \$	59
De 100 000 \$ à 1 000 000 \$	8
Plus de 1 000 000 \$	1

SIGNATURES À L'APPU D'EXPORTATEURS CANADIENS

Du Venezuela à la Chine, de la Russie à la Roumanie, la SEE travaille en collaboration avec les entreprises canadiennes pour les aider à atteindre leurs objectifs en matière d'exportation.



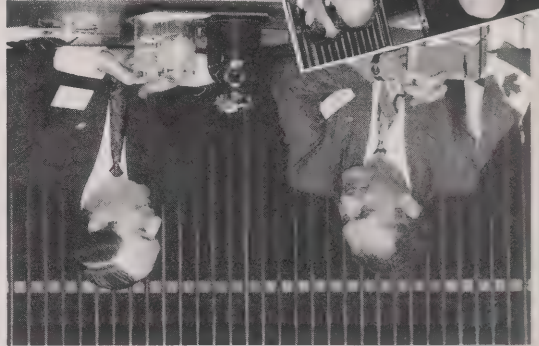
Ci-dessous : M. Allili, directeur adjoint de SONATRACH, en Algérie [à g.], et Henri Souquière et Don Curtis, de la SEE, signent une ligne de crédit de 140 millions de dollars établie avec SONATRACH.



Ci-dessus, à droite : Alexander Zhitnik, directeur principal à la Vnesheconombank de Russie [à dr.], et June Domokos, de la SEE, mettent la touche finale à divers accords, notamment des lignes de crédit de 62 millions de dollars et de 100 millions de dollars.



Ci-dessus, à gauche : Lu Zhen, directeur général au ministère chinois des Relations économiques et commerciales avec l'étranger [à dr.], et Mike McLean, de la SEE, signent un mécanisme de financement de 175 millions de dollars.



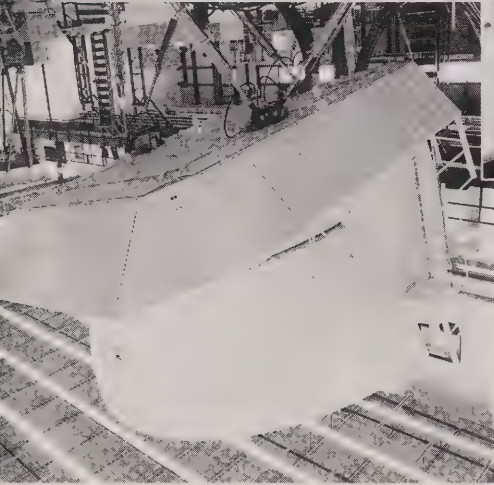
Ci-dessus : Tiberiu Campureanu, vice-président de la Renei-Regia Autonomă de Electritate, de la Roumanie [à g.], et Paul Labbé, 320 millions de dollars pour le projet de construction de la centrale nucléaire de Cernavoda. Ci-contre : David Cuthbertson, vice-président aux Finances de l'Énergie atomique du Canada Limitée [à g.], en compagnie de Bob Van Adel, de la SEE.



Ci-dessus : Signature d'un mécanisme pour les usines d'épuration des eaux usées au Venezuela. De g. à dr. : James Main, président du Conseil d'administration de Delcan; Marie Navarro, interprète; Vladimir Gessen, ambassadeur du Venezuela; Adalberto Gabaldón, sous-ministre de l'Environnement; Roberto Pocaterra, ministre des Finances; Martin Bakker et Bob Van Adel, premiers vice-présidents de la SEE.



Succès à l'exportation pour des entreprises canadiennes



L'Amérique latine peuvent se traduire en contrats d'exportation, MITEI CORPORATION, d'Ottawa, vient de vendre cinq systèmes de commutation GX5000 et des services connexes à un acheteur en Bolivie. Afin de financer la transaction, la SEB a fourni un prêt à une institution financière multilatérale située au Venezuela. Mitei compte également à son palmarès la fourniture d'auto-commutateurs privés (PBX) numériques



Une maison loin de chez soi...
Au cours des travaux de prospection, les compagnies qui oeuvrent dans le secteur pétrolier doivent souvent installer leurs habitations, ni bureaux. C'est là que ATCO ENTERPRISES LTD., de Calgary, constitue une adresse utile, comme a pu s'en rendre compte récemment l'Entreprise Nationale de Forage (ENAFOR), en Algérie, qui s'est procurée des bâtiments modulaires auprès de cette compagnie. C'est en se servant d'une ligne de crédit de la SEB que ENAFOR a acheté ces bâtiments démontables, qui peuvent abriter à la fois personnel et installations. ATCO, qui exporte dans plus de soixante pays, est une entreprise bien connue des secteurs internationaux du génie et de la construction.

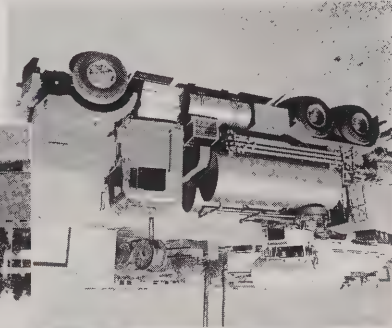
Explorations et découvertes...

L'ordinateur est bien loin de ses humbles origines, car il est engagé, aujourd'hui, dans des applications dont on n'aurait pas osé rêver au départ. Tel est le cas de la modélisation et de la simulation, domaine à l'avant-garde duquel se trouve une entreprise de Calgary appelée COMPUTER MODELLING GROUP (CMG). Celle-ci a vendu récemment un programme d'ordinateur à l'Institut d'étude des réservoirs, une filiale de la Commission du pétrole et du gaz naturel de l'Inde, grâce à un financement de la SEB de 226 000 \$ US. Ce programme aidera l'Institut dans ses travaux de récupération de pétrole.

CAE... encore une fois

Lorsqu'à la fin du film «Casablance», Humphrey Bogart embrasse Ingrid Bergman sur le tarmac de l'aéroport, l'engin que l'on aperçoit à l'arrière-plan est un avion à hélice. Dans le Maroc d'aujourd'hui, les avions sont un peu plus modernes et une bonne partie du métier en revient à une entreprise canadienne. CAE ELECTRONIQUE LTÉE, chef de file mondial dans son secteur, vient en effet de vendre un simulateur de vol à Royal Air Maroc grâce à un financement accordé par la SEB. Le simulateur servira à la formation des pilotes à Casablance. Les simulateurs de vol de CAE sont utilisés dans de nombreux pays pour la formation des pilotes tant civils que militaires.

Exploiter des créneaux
Consentie du fait que les vagues de réformes politiques et économiques qui balaitent



SX-200 aux troupes qui ont participé à l'opération «Tempête du désert», et ses exportations vers l'ancienne Allemagne de l'Est.

En route vers l'Inde

L'Alberta est connue pour ses ressources naturelles. Elle compte donc un certain nombre d'entreprises qui oeuvrent dans ce secteur, dont certaines mettent leur savoir-faire technologique à la disposition de pays producteurs de telles ressources dans le monde entier. C'est ainsi que NOWSCO WELL SERVICE LTD., de Calgary, a vendu trois aut pompes à acide, et du matériel connexe à la Commission du pétrole et du gaz naturel de l'Inde. La SEB a octroyé un financement de plus de 800 000 \$ pour appuyer la transaction.

Nettoyage au Venezuela

L'intérêt croissant pour les questions d'environnement a créé de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens qui se spécialisent dans les produits et services de ce secteur. Au nombre de ces exportateurs, se trouve DELCAN INTERNATIONAL, de North York, qui a récemment conclu un contrat destiné au traitement des eaux usées au Venezuela. Ce projet s'inscrit dans le cadre du programme du gouvernement vénézuélien visant le nettoyage du lac Maracaibo, dans l'Etat de Zulia. La SEB a prêté 36,5 millions de dollars à ce pays pour appuyer la vente.



De haut en bas : simulateur de vol de la CAE; Gilberto Camacho, client bolivien de Mitei, rencontre le ministre Perrin Beatty; le client de CGM, l'Institut d'étude des réservoirs en Inde; des aut pompes à acide de NowSCO.

Jayne Watson,
Agent des médias

Toby Price, nouveau vice-président régional

Élargir le bassin de clients de la SBE tout en maintenant un haut niveau de service à la clientèle, telles sont les priorités de Michael Stewart (Toby) Price, le nouveau vice-président de la région du Québec et de l'Atlantique.

«L'un de mes objectifs est d'accroître notre volume d'activité, mais, tout comme la SBE, j'accorde autant d'importance à la qualité de nos produits et services pour nos clients actuels et éventuels, à déclarer M. Price. Je suis fermement engagé à aider nos exporteurs à réussir, en veillant à leur offrir les meilleurs services qui soient en matière de financement et de gestion des risques.»

Diplômé de l'université Queen à Kingston, M. Price a acquis une grande expérience dans le domaine des affaires bancaires internationales, et a notamment représenté la Banque de Montréal au Mexique, en Indonésie et en Australie.



Bruce Stanton nommé directeur du bureau de Calgary

Pour Bruce Stanton, sa nomination au poste de directeur du bureau de Calgary, en avril dernier, est une heureuse occasion de retourner aux opérations de première ligne.

«Le service à la clientèle et la satisfaction de ses besoins sont ma spécialité», a-t-il souligné avec enthousiasme.

M. Stanton saura faire bénéficier ses collègues et ses clients de sa grande compétence et de sa vaste expérience, dont ses huit années en tant que directeur de comptes.

Né à Kingston, M. Stanton a obtenu un baccalauréat en commerce de l'université Queen. Sa carrière a débuté à la Banque Canadienne Impériale de Commerce, à Toronto. Quatre ans plus tard, il est entré au bureau de la SBE.

M. Stanton affirme que le marché des exportations est devenu le premier secteur

d'intérêt de nombreuses entreprises de l'Alberta. «Le marché intérieur du pétrole et du gaz naturel est très lent ces temps-ci, et les entreprises d'ici doivent donc se tourner vers les marchés étrangers pour accroître leurs débouchés. Les services qu'offre la SBE en matière de financement, d'assurance-caution de bonne fin, de garanties et d'assurance-investissement à l'étranger sont absolument essentielles pour bon nombre de ces entreprises, car ils les aident à bien gérer leurs risques.»

Canadiens à se lancer à la conquête des marchés mondiaux

«Notre prospérité future dépend, d'une part, des changements qui s'opèrent actuellement sur les marchés internationaux, tels la création de marchés plus grands et plus libres, l'évolution des régions commerciales ainsi que les demandes du client sur ces marchés, et d'autre part, de la façon dont les Canadiens réagissent à ces changements», a déclaré Maureen Sabia, président du Conseil d'administration de la SBE.

Mme Sabia a ainsi souligné l'importance du commerce mondial pour les Canadiens au cours d'une allocution qu'elle a prononcée le 20 mai dernier, à Toronto, devant les Chambres de commerce canado-suisse et canado-allemande.

Elle a vivement encouragé les Canadiens à élargir leurs perspectives en matière de commerce et à saisir les débouchés qui s'offrent à eux, précisant que, dans le contexte actuel de la mondialisation des marchés, qui donne lieu, par exemple, au marché commun européen, à la Communauté des États indépendants et au projet d'Accord de libre-échange nord-américain, les Canadiens n'ont d'ailleurs pas d'autre choix que d'intensifier leurs efforts à l'exportation s'ils veulent demeurer en position concurrentielle.

Le 49^e Congrès annuel de l'ABC à l'enseigne d'«Equipe Canada»

Ne manquez pas le 49^e Congrès annuel de l'Association des exportateurs canadiens (ABC), qui aura lieu à l'hôtel Reine Elizabeth,

Dates à retenir

Du 18 au 20 août
Asia/Pacific Expo '92 (Vancouver)

Le 18 septembre
World Economic Development Congress (Washington) — discours de Paul Labbé

Du 20 au 22 septembre
Assemblée annuelle de l'Association des industries aérospatiales du Canada (Vancouver)

Du 4 au 6 octobre
49^e Congrès annuel de l'Association des exportateurs canadiens (Montréal)

Du 14 au 15 octobre
Global Connections '92 «Focus on Mexico» (Toronto)

Novembre
Ateliers «Parlons risques»

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez vous adresser au bureau de la SBE le plus proche.

à Montréal, du 4 au 6 octobre 1992. Vous aurez du même coup l'occasion de prendre part aux festivités et de célébrer le 35^e anniversaire de la fondation de la ville de

Montréal.

L'ACB a prévu deux journées entières d'ateliers et de séances plénières, au cours desquelles les participants aborderont le thème «Equipe Canada : La voie à suivre». Ils discuteront plus particulièrement de la prospérité et la compétitivité du Canada, du financement à l'exportation, du rapport d'étape de l'Uruguay Round, du commerce et de l'environnement, des accords de libre-échange et des barrières commerciales interprovinciales.

L'un des faits saillants du congrès sera la cérémonie de remise des Prix d'excellence à l'exportation canadienne, qui se déroulera le 5 octobre et où, pour la dixième année consécutive, des entreprises canadiennes seront officiellement reconnues pour leurs succès à l'exportation. À cette occasion, la SBE a soumis la candidature de plus de 75 entreprises.

La SBE sera également bien en vue. En effet, elle sera l'hôte de la réception précédant la cérémonie de remise des prix, participera aux plénières et aux discussions-débats et exposera un kiosque d'information.

Pour de plus amples renseignements veuillez vous adresser à Jacqueline Millier, de l'ABC, par téléphone au (613) 238-8888 ou par télécopieur au (613) 563-9218.



Rédactrice en chef
Jo-Lynne Sutherland

Rédactrice en chef adjointe
Brenda Quinn

Conception
Deborah Chapman

Tony Dellila

Ont contribué à ce numéro :

Peter Bailey, Wilmer Chow,
Jim Christie, Diane Cousineau,
François Faverjon-Fortin,

Doug Gyles, Daniel Ross,
Mike Scully, Robert Stewart,

Jayne Watson, Pat Wudward

Traduction

Sous la direction de Maguy Robert

Directeur,

service des

Communications

Andrew Douglas

Conseillers

Don Curtis, Ian Gillespie,

Louise Landry, Claire Marshall,

Mike McLean, Jim Oils

ACTUALITÉS DE LA SEE est

une publication trimestrielle du

service des Communications

de la Société pour l'expansion

des exportations.

Société pour l'expansion

des exportations

151, rue O'Connor

Ottawa, Canada

K1A 1K3

Téléphone : (613) 598-2784

Télécopieur : (613) 237-2690

Pour modifier votre adresse,
veuillez renvoyer l'étiquette d'envoi,
dûment corrigée, à l'adresse

ci-dessus.

Page couverture

Masterfile.

5

Succès à l'exportation pour des entreprises canadiennes

Un instantané d'entreprises canadiennes qui ont
«mondialisé» leurs activités en travaillant sur
la scène internationale.

Les assurances – pour qui?

Demandez-le aux Papiers Peints Berkey, à Universal
Showcase, à P.A. Conseil International et à 70 autres
exportateurs récemment indemnisés.

Établir des liens entre les exportateurs et les acheteurs étrangers

Que vous soyez exportateur ou acheteur
étranger, nous pouvons vous aider à
trouver les fournisseurs canadiens des
biens et services dont vous avez besoin.

10

À l'appui de la haute technologie de l'Ouest

Les histoires de réussite qui nous
viennent de l'Ouest canadien n'ont pas
toutes affaire au blé, au pétrole ou au
bois d'oeuvre. Voici le profil de
trois entreprises qui ont réussi dans le
domaine de la haute technologie.

13

L'assurance-investissement de la SEE permet de réaliser un projet en or

Cambior Inc. tombe sur une mine d'or
en Guyana, grâce à l'appui de
l'assurance-investissement à l'étranger
de la SEE.

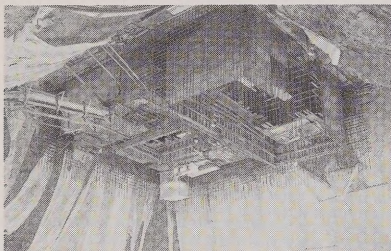
19

Revue de l'année écoulée – 1991

Les faits saillants du monde de
l'exportation en 1991, et la
cristallisation de la vision de l'avenir.



page 10



page 13



page 21

MERCI À NOS LECTEURS

Nous avons déjà reçu des réponses au sondage mené auprès de nos lecteurs. Merci aux 370 lecteurs qui ont pris le temps, jusqu'à maintenant, de nous faire part de leurs réactions. Nous sommes à l'écoute. Vos commentaires nous seront utiles pour déterminer le contenu d'ACTUALITÉS DE LA SEE et nous assurer que cette publication demeure une source d'information valable pour les exportateurs canadiens.

Nous sommes également en train de réviser notre liste de distribution. Pour continuer à recevoir ACTUALITÉS DE LA SEE, veuillez remplir la carte-réponse ci-jointe et nous la retourner au plus tard le 17 août 1992.

Exportateur	Acheteur	Produit	Montant
ATCO Enterprises Ltd., à Calgary	Entreprise nationale de Forage, en Algérie	Camps de forage	12,1 M \$ CAN
Brampton Engineering Inc., à Brampton	Filmpak, S.A. de C.V., au Mexique	Équipement pour films tubulaires	488 000 \$ CAN
CAE Electronique Ltée, à St-Laurent	Royal Air Maroc, au Maroc	Un simulateur de vol	321 450 \$ US
Cecco Machinery Manufacturing Limited, à Concord	Nacional de Conductores Eléctricos, S.A. de C.V., au Mexique	Équipement d'armure de câbles électriques flexibles	226 300 \$ US
Computer Modelling Group, à Calgary	Institut d'étude des réservoirs, en Inde	Programme d'ordinateur	36,5 M \$ CAN
Delcan International Corporation, à Toronto	Gouvernement du Venezuela	Conception et fourniture d'équipement pour usines d'épuration des eaux usées	625 000 \$ US
Mitel Corporation, à Ottawa	COTAS LTDA. de Bolivie	Systèmes de commutation et services d'installation	894 000 \$ CAN
Noweco Well Services Ltd., à Calgary	Commission du pétrole et du gaz naturel de l'Inde	Autopompes à acide et matériel commexe	1,9 M \$ US
Pro-Eco Limited, à Mississauga	Industrias Monterrey, S.A. de C.V., au Mexique	Équipement terminal et services pour une ligne de galvanisation en continu	324 700 \$ CAN
Professional Machine and Tool Co. Limited, à Scarborough	Panel Rey, S.A. de C.V., au Mexique	Matériel de laminage de montants de mur sec	329 000 \$ US
Rebound Rig International Ltd., à Calgary	Commission du pétrole et du gaz naturel de l'Inde	Matériel de fabrication de serpents monté sur camion et pièces de rechange	32 M \$ CAN
SNC Lavalin International Inc., à Montréal	Ministère de l'Environnement et des Ressources naturelles renouvelables du Venezuela	Services d'achat, matériel et équipement pour le traitement des eaux usées	

Nouvelles lignes de crédit

Pays	Emprunteur	Portée	Montant
Algérie	SONATRACH	Générale	140 M \$ US
Mexique	Teléfonos de Mexico (Telmex)	Télécommunications	100 M \$ US
Roumanie	Banca Romana de Comerț Exterior S.A. Buchesti	Générale	10 M \$ US
Russie	Vneshconbank comme agent pour la fédération de Russie	Générale	100 M \$ CAN
Russie	Vneshconbank comme agent pour la fédération de Russie	Aliments	équivalent en dollars US de 62 M \$ CAN
Ukraine	Ukraine, représentée par la Banque nationale d'Ukraine	Générale	50 M \$ US
Uruguay	Banco de la Republica Oriental del Uruguay	Générale	10 M \$ US
Renouvellements			
Algérie	Banque Algérienne de Développement	Générale	26,3 M \$ US
Chili	Banco O'Higgins	Générale	5 M \$ US
Colombie	Instituto de Fomento Industrial	Générale	10 M \$ US

Source : Communiqués de la SFE.

ACTUALITÉS DE LA SEE



La Société pour l'expansion des exportations offre des produits et services d'assurance et de financement à l'exportation aux exportateurs canadiens.

Été 1992

**Le monde de
l'exportation**

*Cristalliser
la vision
de l'avenir*

